Supplemento ordinario alla "Gazzetta Ufficiale,, n. 45 del 24 febbraio 2000 - Serie generale

Spediz. abb. post. 45% - art. 2, comma 20/b
Legge 23-12-1996, n. 662 - Filiale di Roma

GAZZETTA UFFICIALE

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

PARTE PRIMA **Roma - Giovedì, 24 febbraio 2000** SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA 70 - 00100 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L'ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - LIBRERIA DELLO STATO - PIAZZA G. VERDI 10 - 00100 ROMA - CENTRALINO 85081

N. 34

MINISTERO DELLE FINANZE

DECRETO MINISTERIALE 3 febbraio 2000.

Approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

DECRETO MINISTERIALE 3 febbraio 2000.

Approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

DECRETO MINISTERIALE 3 febbraio 2000.

Approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

DECRETO MINISTERIALE 3 febbraio 2000.

Individuazione delle aree territoriali omogenee in relazione alle quali differenziare le modalità di applicazione degli studi di settore.

SOMMARIO

MINISTERO DELLE FINANZE

DECRETI, DELIBERE E ORDINANZE MINISTERIALI

MINISTERO DELLE FINANZE

DECRETO 3 febbraio 2000.

Approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

IL MINISTRO DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto l'art. 3, comma 121, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, che stabilisce che i soggetti che hanno dichiarato ricavi derivanti dall'esercizio di attività di impresa di cui all'art. 53, comma 1, ad esclusione di quelli indicati alla lettera *c),* del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, o compensi derivanti dall'esercizio di arti e professioni di ammontare non superiore a lire dieci miliardi sono tenuti a fornire all'amministrazione finanziaria i dati contabili ed extracontabili necessari per l'elaborazione degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 5 dicembre 1997 e 10 febbraio 1998, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto l'art. 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998;

Visto il decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 7 dicembre 1999;

Ritenuto di dover provvedere al riguardo;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

a) studio di settore SM 07 U, codici di attività 52.41.4; 52.42.4;

b) studio di settore SM 08 A, codice di attività 52.48.4;

c) studio di settore SM 08 B, codice di attività 52.48.5;

d) studio di settore SM 09 A, codice di attività 50.10.0;

e) studio di settore SM 10 U, codici di attività 50.30.0; 50.40.2;

f) studio di settore SM 16 U, codice di attività 52.33.2.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SM 07 U;

2, per lo studio di settore SM 08 A;

3, per lo studio di settore SM 08 B;

4, per lo studio di settore SM 09 A;

5, per lo studio di settore SM 10 U;

6, per lo studio di settore SM 16 U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 1999.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nel caso in cui l'esercizio dell'attività d'impresa è svolto attraverso l'utilizzo di più punti di vendita per i quali non è stata tenuta contabilità separata;

b) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

c) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c),* del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a 10 miliardi di lire;

d) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie a associate;

e) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvate con i decreti ministeriali 5 dicembre 1997 e 10 febbraio 1998, tenuto conto di quanto precisato in quelle per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 53, comma 1, lettera *c)* e *d),* del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2000. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2000 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2000.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 3 febbraio 2000

Il Ministro: VISCO

ALLEGATO 1
SM07U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 52.41.4 - Commercio al dettaglio di filati per maglieria;
- 52.42.4 - Commercio al dettaglio di merceria, cucirini, filati, ricami.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM07).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 15.477, di cui 1.182 relativi al codice 52.41.4 e 14.295 al codice 52.42.4. I questionari restituiti sono stati 9.669 (rispettivamente 708 e 8.961 per i due codici), pari al 62,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.465 questionari, pari al 15,2% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B (unità locali);
- quadro H del questionario (modalità di acquisto) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- non compilazione delle superfici di vendita presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei diversi prodotti merceologici (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 8.204.

1.1 *IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI*

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipo di prodotto, servizi offerti), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni del punto vendita;
- modalità gestionale del punto vendita;
- localizzazione del punto vendita con riferimento all'ubicazione;
- ampiezza e profondità della gamma dei prodotti offerti alla clientela.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 – Mercerie di medio-grandi dimensioni

Numerosità: 898

Le attività commerciali appartenenti a questo modello si caratterizzano per la dimensione relativamente grande del punto vendita.

La forma giuridica nella maggior parte dei casi è la ditta individuale ma a tale cluster appartiene, rispetto agli altri gruppi, anche il maggior numero di società di persone (35% dei rispondenti).

Dal punto di vista organizzativo si tratta di negozi dove all'attività di vendita è preposto il titolare/socio e, nel 20% dei soggetti, anche un dipendente/collaboratore familiare.

La dimensione del negozio e dei magazzini è molto al di sopra dei valori medi: 60 mq la superficie dei locali adibiti alla vendita e 34 mq gli spazi per il deposito della merce. Presentano inoltre vetrine per 4 mt lineari.

Quanto alla modalità d'acquisto, l'approvvigionamento della merce avviene sia direttamente dalle ditte produttrici, sia dai grossisti.

L'offerta è diversificata: l'assortimento è costituito prevalentemente da articoli di merceria, tessuti per confezioni e i foderami a cui si aggiungono i filati e la biancheria personale.

Il maggior numero di tali punti vendita è localizzato al Nord. Il cluster in esame presenta, rispetto agli altri, il maggior numero di soggetti situati in zone pedonali ed in moderni centri commerciali.

Cluster 2 – Mercerie con assortimento prevalente di tessuti per confezioni, per l'arredamento e biancheria per la casa

Numerosità: 446

I negozi di merceria che rientrano in tale cluster sono caratterizzati dalla gamma offerta che risulta essere costituita da tessuti per confezioni, foderami, biancheria per la casa e tessuti per arredamento.

Si tratta di negozi indipendenti la cui natura giuridica prevalente è la ditta individuale (89% dei soggetti) gestita direttamente dal titolare.

Tali esercizi commerciali presentano una superficie dei locali di vendita superiore ai valori medi (48 mq) e le vetrine espositive sono circa 4 mt lineari. Lo spazio per il magazzino è invece molto contenuto (10 mq), in conseguenza delle politiche di approvvigionamento adottate. Si servono infatti solitamente da intermediari all'ingrosso (in media 80% dei costi di acquisto) che permettono di frazionare le forniture e ridurre il rischio commerciale.

L'assortimento è ampio e comprende le seguenti linee di prodotti:

- tessuti per confezioni e foderami;
- biancheria per la casa (soprattutto tovagliame);
- tessuti per l'arredamento.

L'ubicazione prevalente è nelle regioni del Nord Italia; inoltre a tale gruppo appartengono alcuni punti vendita che riservano alla clientela aree adibite al parcheggio delle auto.

Cluster 3 – Mercerie con assortimento prevalente di biancheria personale, calze e abbigliamento mare

Numerosità: 1.901

I punti vendita rientranti nel presente cluster sono negozi di mercerie organizzati per la vendita di biancheria personale, calze e abbigliamento mare.

Sono in particolare ditte individuali (80% dei soggetti) dove è l'impegno del titolare a garantire lo svolgimento dell'attività.

Si tratta di negozi piccoli, indipendenti, che presentano una superficie di vendita (36 mq) e locali per il magazzino (9 mq) di poco inferiori alla media del settore. Le vetrine per l'esposizione della merce sono invece in linea con i valori medi (2,78 mt).

Per quanto riguarda la modalità d'acquisto questi punti vendita fanno ricorso ai commercianti all'ingrosso per il 59% dei loro acquisti e per il 41% alle ditte produttrici.

L'assortimento prevalente è formato dalle linee di biancheria intima e dalla calzetteria per uomo, donna e bambino e dall'abbigliamento mare (costumi e copricostumi). Trattandosi di prodotti legati al fattore moda tali esercizi mettono in atto vendite di fine stagione e promozionali.

Risultano localizzati principalmente al Nord Italia.

Cluster 4 – Negozi di filati per maglieria

Numerosità: 655

Le attività commerciali appartenenti a tale gruppo rappresentano il modello del negozio specializzato nella vendita di filati per la maglieria.

Per quanto riguarda la natura giuridica tali imprese sono in prevalenza ditte individuali (85% dei soggetti) ed in misura minore società di persone.

Si tratta di punti vendita indipendenti con una struttura articolata in: locali di vendita di piccola dimensione (circa 35 mq) e locali per il deposito della merce, in media 14 mq. Inoltre in questo gruppo troviamo esempi di negozi con annesso un laboratorio di riparazione (in media 11 mq) per il 4% dei rispondenti) dove effettuano soprattutto il servizio di confezionamento, adeguamento e modifica dei capi in maglieria.

L'acquisto direttamente dalle ditte produttrici rappresenta il 66% dei costi sostenuti per le forniture, mentre il grossista incide per il 34% degli approvvigionamenti.

L'assortimento non è ampio ma profondo e risulta costituito dalla gamma dei filati in cotone e lana, a cui si affiancano articoli complementari quali ferri, uncinetti, tele da ricamo.

Hanno localizzazione prevalente al Nord Italia.

Cluster 5 – Mercerie con assortimento prevalentemente di capi di abbigliamento

Numerosità: 1.666

Questo cluster si caratterizza per la presenza di negozi di merceria con un'offerta di prodotti allargata alla camiceria, alla maglieria e ad altri capi di abbigliamento.

La gestione è a carattere individuale (91% dei soggetti) essendo il titolare direttamente coinvolto nella gestione del punto vendita.

La dimensione della superficie di vendita è nella media (40 mq) e altrettanto può dirsi per i locali per il deposito della merce (10 mq), mentre le vetrine

(circa 3 mt), per la tipologia della merce offerta, sono lievemente superiori ai valori medi. In alcuni casi viene garantito alla clientela un servizio di confezionamento, modifica ed adeguamento dei capi di abbigliamento, che viene affidato a terzi.

Per l'approvvigionamento queste mercerie si rivolgono quasi esclusivamente ai commercianti all'ingrosso (in media 87% degli acquisti), che consentono di limitare le giacenze di magazzino.

L'assortimento è ampio ed è costituito principalmente dalla maglieria (intima ed esterna) e dalla camiceria, a cui si affiancano altre linee di abbigliamento esterno. La biancheria per la casa completa la gamma offerta.

Si trovano localizzati prevalentemente nelle regioni settentrionali e maggiormente presenti nei piccolissimi centri abitati.

Cluster 6 – Mercerie di piccole dimensioni

Numerosità: 2.536

Si tratta del modello più numeroso rappresentato dalle attività commerciali tradizionali di piccole dimensioni.

Sono quasi esclusivamente ditte individuali gestite dal titolare, direttamente coinvolto nell'attività di vendita e di approvvigionamento. I punti vendita sono di dimensioni estremamente ridotte (in media 32 mq), anche il magazzino è molto contenuto (5 mq) e le vetrine sono appena di un metro e mezzo.

Le politiche di acquisto sono poco differenziate essendo i grossisti il principale canale di approvvigionamento (in media 85% degli acquisti).

L'offerta si presenta poco ampia ma profonda ed è composta in larga parte da articoli di merceria tradizionali (bottoni, cucirini, nastri, passamanerie ecc.); completano la gamma i tessuti per confezioni, i foderami, la biancheria personale e le calze.

Si caratterizzano per la localizzazione che è prevalente nelle regioni meridionali.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

- produttività per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*1.000)

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ricarico = ricavi/costo del venduto;

  dove:

  - costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- rotazione del magazzino = costo del venduto/giacenza media del magazzino.

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la produttività per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per il ricarico sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio specifico sulla territorialità per il settore del commercio[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione del commercio;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socioeconomico.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "costo del venduto" che hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del costo del venduto nel calcolo del ricavo.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- *l'Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

SM07U

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,2173	1,3343	1,2900	1,2201
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	-	587,3547	-	1.819,0135
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1153	1,2189	0,6937	0,6971
Valore dei beni strumentali	0,0874	-	-	0,1256
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8919	0,2860	0,6405	0,7045
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	11.475,7357	-	2.655,8030	5.505,3881
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	15.086,3199	-	7.544,0260	9.613,9910
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (m^2)	113,5198	-	111,1899	-
Locali destinati a magazzino (m^2)	61,0764	-	98,8435	71,5607

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-0,0560	-	-0,0834
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	0,0204	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-0,0560	-	-0,0834
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	-	0,0577	0,0501	0,0542
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	0,0720
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SM07U

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto	1,2142	1,2372
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	1.712,3960	1.256,2922
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9866	1,0703
Valore dei beni strumentali	0,0385	0,0534
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7218	0,4176
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	1.873,2398	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	6.916,7722	5.248,7567
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (m^2)	-	-
Locali destinati a magazzino (m^2)	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 5	CLUSTER 6
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	0,0980
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	0,0348	0,0839
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	0,0188	0,0577
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 1.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno;
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale;
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti;
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione-lavoro o a termine e lavoranti a domicilio;
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale;
- Numero dei soci con occupazione prevalente nell'impresa;
- Numero dei soci diversi da quelli con occupazione prevalente nell'impresa.

Quadro B:

- Potenza installata (kw);
- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna della merce;
- Mq locali destinati a magazzino;
- Mq locali destinati ad ufficio;
- Mq locali adibiti a laboratorio;
- Metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine);
- Mq parcheggio riservato alla clientela;
- Ubicazione in zona pedonale;
- Adesione ad associazione dei commercianti di via.

Quadro J:

- Mq locali destinati a magazzini e/o depositi;
- Mq locali destinati ad ufficio;
- Mq locali adibiti a laboratorio.

Quadro D:

- Numero autovetture.

Quadro G:

- % di ricavi conseguiti con la vendita di filati;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di articoli di merceria;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di tessuti e foderami per confezioni;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di biancheria per la casa;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di tessuti per l'arredamento;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di biancheria personale e calze;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di abbigliamento mare;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di camicie;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di maglieria;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di altri capi di abbigliamento;
- Servizio di confezionamento, adeguamento e modifica di capi di abbigliamento;
- % dei pagamenti effettuati dalla clientela mediante carte di credito o altri sistemi di pagamento POS;
- Costi e spese sostenuti per l'allestimento delle vetrine.

Quadro H:

- % di acquisto da ditte produttrici;
- Corrispettivi conseguiti con vendite di fine stagione;
- Corrispettivi conseguiti con vendite promozionali;
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza.

ALLEGATO 2
SM08A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 52.48.4 - Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM08).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 4.242. I questionari restituiti sono stati 2.442, pari al 57,6% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tale analisi ha comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 605 questionari, pari al 24,8% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B (unità locali);
- quadro H del questionario (modalità di acquisto) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- non compilazione delle superfici di vendita presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei diversi prodotti merceologici (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.837.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipo di prodotto, servizi offerti), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- le dimensioni del punto vendita;
- la specializzazione dell'assortimento offerto;
- il grado e la forma di integrazione nel canale commerciale;
- la stagionalità.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Negozi di giocattoli di piccole dimensioni

Numerosità: 599

E' questo il cluster con maggiore numerosità e comprende il modello più tipico e diffuso di negozio di giocattoli: il punto vendita indipendente che propone un assortimento specializzato in giochi per l'infanzia; con questi prodotti, infatti, viene realizzato il 66%, circa, dei ricavi.

La figura giuridica che prevale è la ditta individuale (78%) e solo il 22% degli appartenenti al cluster è organizzato in forma societaria (l'11% sono società in nome collettivo).

Le strutture sono in generale di piccole dimensioni sia in termini di superfici di vendita (70 mq) e magazzino (26 mq) che di addetti; questi ultimi comprendono spesso il solo titolare a volte coadiuvato da un familiare, un socio o un dipendente.

Le modalità gestionali seguono logiche tradizionali: la quota di acquisti effettuata tramite grossista, infatti, raggiunge in questo cluster uno dei valori maggiori (81%) rivelando una modesta cura della specializzazione dell'assortimento offerto come pure nella scelta dei fornitori.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Cluster 2 - Negozi integrati nel canale commerciale

Numerosità: 110

Le imprese appartenenti a questo modello si caratterizzano per l'appartenenza a sistemi di affiliazione commerciale: franchising (in prevalenza), gruppi d'acquisto e unioni volontarie. L'integrazione nel canale commerciale consente loro di beneficiare del vantaggio competitivo di distribuire prodotti con marchio affermato, di godere delle campagne pubblicitarie e promozionali attuate dalla casa affiliante e di valersi di economie di scala negli acquisti.

La natura giuridica è molto spesso la ditta individuale (55%) ma è buona anche la percentuale di imprese organizzate in forma societaria.

Il punto vendita ha dimensioni leggermente sopra la media di settore (l'avere spazi ben dimensionati è un vincolo imposto molto spesso dal franchisor) sia per quanto riguarda lo spazio di vendita (96 mq) sia per il magazzino (43 mq) e le vetrine (6 mt.).

L'offerta merceologica è caratterizzata in modo particolare dai giochi per l'infanzia (51% dei ricavi); completano l'assortimento i giochi per adulti e di società e i giochi elettronici e videogiochi che contribuiscono a realizzare il 14% e il 16% dei ricavi.

Coerentemente alle specificità del cluster tra le modalità di approvvigionamento risultano essere consistenti, oltre all'acquisto all'ingrosso, anche l'acquisto diretto da produttori e quello da gruppo d'acquisto; sono rilevanti, inoltre, le spese addebitate dal franchisor o dal gruppo d'acquisto.

Cluster 3 - Piccoli negozi despecializzati

Numerosità: 329

Tale cluster si caratterizza per la netta despecializzazione dell'assortimento offerto. L'attività è, infatti, incentrata sulla vendita di merceologie complementari al giocattolo (oltre il 63% dei ricavi viene realizzato con altri articoli e bigiotteria) mentre i giochi per l'infanzia, i giochi per adulti e di società, i giochi elettronici e i videogiochi completano la gamma offerta.

Molto spesso si tratta di punti vendita che inseriscono nell'assortimento prodotti di cartoleria e libri per bambini e che offrono servizi di copisteria e legatoria.

La despecializzazione dell'assortimento fa sì che la modalità di acquisto prevalente sia l'ingrosso (82%).

Le dimensioni sono piuttosto limitate: 59 mq le superfici di vendita e 23 mq il magazzino e scarsa è anche la presenza di personale dipendente; è presente in genere il solo titolare (oltre l'80% di coloro che rientrano in questo cluster opera nella forma di ditta individuale).

Oltre il 70% delle imprese di questo cluster è localizzato in comuni medio-piccoli.

Cluster 4 - Negozi specializzati in articoli per l'infanzia

Numerosità: 143

Anche in questo cluster la forma giuridica prevalente è quella di ditta individuale che raccoglie il 77% degli appartenenti.

La struttura risulta ben dimensionata sia in termini di superfici di vendita (113 mq) che di magazzino (46 mq); l'esposizione fronte strada è sopra la media e pari a circa 6 metri lineari.

Le caratteristiche del cluster delineano un modello organizzativo nel quale l'attività prevalente è il commercio di articoli per l'infanzia (carrozzine, lettini, seggiolini, ecc.) con i quali viene realizzato il 55% circa del fatturato complessivo; discreto risulta anche l'apporto dei giochi per l'infanzia che costituiscono mediamente il 26% dei ricavi.

La gestione, anche se essenzialmente senza dipendenti, segue logiche moderne: il 23% delle vendite è, infatti, realizzato da prodotti in licenza esclusiva o selettiva e circa il 70% degli acquisti viene effettuato direttamente dal produttore. Emerge, dunque, in questo cluster la tendenza alla pianificazione del fabbisogno merce e la capacità da parte del titolare di specializzare l'assortimento instaurando rapporti continuativi con i fornitori.

Cluster 5 - Punti vendita stagionali

Numerosità: 118

Appartengono a tale modello le imprese commerciali che si caratterizzano per un'apertura stagionale (principalmente fino a sei mesi l'anno e in minima parte anche fino a nove mesi) e per un orario giornaliero di apertura mediamente superiore rispetto agli altri negozi.

Sono punti vendita tradizionali, con caratteristiche simili al cluster dei negozi despecializzati, ubicati in località a carattere prevalentemente turistico, di piccole dimensioni (55 mq di vendita e 18 mq di magazzino) e gestione di tipo familiare.

Estremamente ridotto è il ricorso al lavoro di dipendenti mentre è l'impegno del titolare che garantisce lo svolgimento dell'attività.

Coerentemente con le specifiche del cluster le politiche di acquisto prevedono un massiccio ricorso ai grossisti (85%) che consentono riassortimenti veloci e limitate immobilizzazioni di stock a magazzino.

La gamma offerta è despecializzata e in qualche caso comprende anche abbigliamento casual e calzature per il tempo libero.

In misura prevalente rispetto agli altri cluster si ricorre alle modalità di vendita self service e mista.

Un'importante peculiarità è la localizzazione prevalente nelle regioni del Nord-Est (52%).

Cluster 6 - Punti vendita di grandi dimensioni

Numerosità: 96

Il modello organizzativo del cluster si configura come una forma evoluta del negozio di giocattoli tradizionale presentando caratteristiche tipiche della gestione manageriale.

Si tratta di imprese di grandi dimensioni organizzate prevalentemente in forma societaria sia di persone che di capitali; solo il 34% di coloro che rientrano in questo cluster, infatti, opera nella forma di ditta individuale.

Le superfici dedicate all'attività sono, dunque, ben dimensionate, quasi 500 mq complessivi, e presentano una buona articolazione rispetto alla destinazione d'uso: a fianco degli spazi destinati alla vendita in senso stretto (300 mq) sono di rilievo anche quelli destinati a magazzino (177 mq) e quelli per ufficio; buona la dimensione dell'esposizione fronte strada (18 mt.).

La modalità organizzativa interna evidenzia oltre alla presenza del titolare anche quella di personale dipendente (sia a tempo pieno che parziale) e di soci con occupazione prevalente nell'impresa.

L'offerta merceologica è molto ampia e comprende oltre a tutte le tipologie di giochi e giocattoli anche gli articoli per l'infanzia.

Le politiche d'acquisto si ripartiscono fra produttori e grossisti quasi nella stessa misura.

Questo modello si caratterizza, inoltre, per i seguenti elementi:

- gli elevati costi sostenuti in campagne pubblicitarie;
- l'offerta di servizi accessori alla vendita come la consegna a domicilio;
- l'informatizzazione della struttura, soprattutto per quanto riguarda il magazzino.

Cluster 7 - Negozi specializzati in articoli per il modellismo

Numerosità: 133

Tale modello organizzativo è fortemente caratterizzato dalla offerta merceologica di prodotti: si tratta in particolare di articoli per il modellismo che costituiscono in media il 78% dei ricavi.

La forma giuridica è tipicamente la ditta individuale (70%).

I punti vendita sono di dimensioni estremamente ridotte (52 mq), il magazzino è molto contenuto (21 mq) e le vetrine raggiungono circa 4 metri lineari; sono maggiormente presenti, invece, rispetto agli altri cluster le superfici destinate a laboratorio per manutenzioni e riparazioni e consistente è la percentuale di coloro che offrono il servizio di montaggio, riparazione e manutenzione.

Le politiche d'acquisto, anche se in prevalenza ancora tradizionali (acquisto all'ingrosso 58%), prevedono un consistente ricorso al canale breve (acquisto diretto dai produttori 42%).

Infine, la localizzazione è prevalentemente nei comuni del Nord (70%).

Cluster 8 - Negozi specializzati in giochi per adulti e di società e giochi elettronici e videogiochi

Numerosità: 253

La caratteristica principale di questo modello è la specializzazione dell'assortimento in alcune merceologie particolari.

Si tratta di punti vendita che realizzano il 25% circa dei ricavi con una vasta gamma di giochi per adulti e di società ed è consistente anche la quota di fatturato riconducibile ai giochi elettronici e ai videogiochi (24%).

Questa peculiarità segnala un sempre maggiore orientamento dei negozi del settore verso la specializzazione di prodotto e segmento di clientela anche se spesso permangono nell'assortimento i giochi e i giocattoli tradizionali.

Le dimensioni sono appena sotto la media: 72 mq le superfici di vendita, 26 mq gli spazi destinati a magazzino e 4 mt. l'estensione delle vetrine.

Sono gestiti secondo logiche tradizionali dal titolare direttamente coinvolto nell'attività di vendita e coadiuvato, talvolta, da un familiare, socio, o dipendente.

L'approvvigionamento viene ripartito fra commercio all'ingrosso (64%) e acquisto diretto da produttori (34%).

Sono localizzati prevalentemente nelle province delle grandi città sia del Nord che del Centro-Sud.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- produttività per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*1.000)

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ricarico = ricavi/costo del venduto;

  dove:

  - costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- rotazione del magazzino = costo del venduto/giacenza media del magazzino.

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 8.

Per il ricarico sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 8.

Per la produttività per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio specifico sulla territorialità per il settore del commercio[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione del commercio;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socioeconomico.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "costo del venduto" che hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del costo del venduto nel calcolo del ricavo.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- *l'Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A
SM08A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,2193	1,2011	1,1687	1,2376
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	1.604,1929	-	1.168,1184	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9784	0,7708	0,8178	-
Logaritmo in base 10 del Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	-	-	2.530,7169
Valore dei beni strumentali	-	0,1477	0,1299	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,4739	0,7450	0,5572	0,5944
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	7.649,5278	16.262,7273	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	7.664,0355	19.173,2917	-	9.682,9560
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (m^2)	-	-	85,7798	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-0,0610	-0,0736
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-0,0610	-0,0736
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	0,0397	-	0,0464	-
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SM08A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto	1,2965	1,0645	1,2416	1,1384
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	-	-	-	2.384,4828
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	0,4186	1,0799	0,8116
Logaritmo in base 10 del Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	2.252,0438	-	-	-
Valore dei beni strumentali	0,1872	0,1656	-	0,0883
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9761	0,8034	0,4786	0,8211
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	27.656,5428	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	27.608,9501	-	-
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (m^2)	-	34,6334	-	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	-	2,0200	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	0,0678	0,0440
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	-	0,0569	0,0678	0,0553
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 2.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i "Dipendenti a tempo pieno"
- Numero delle giornate retribuite per i "Dipendenti a tempo parziale"
- Numero delle giornate retribuite per gli "Apprendisti"
- Numero delle giornate retribuite per gli "Assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio"
- Numero dei "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale"
- Numero dei "Soci con occupazione prevalente nell'impresa"
- Numero dei "Soci diversi da quelli con occupazione prevalente nell'impresa"

Quadro B:

- Potenza installata (kw)
- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- "Mq locali destinati a magazzino" relativi alle Unità locali destinate all'attività di vendita
- "Mq locali destinati ad uffici" relativi alle Unità locali destinate all'attività di vendita
- "Mq superficie adibita a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e manutenzione" relativi alle Unità locali destinate all'attività di vendita
- Metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine)
- Mq parcheggio riservato alla clientela
- Numero di giorni di apertura nell'anno
- Orario giornaliero di apertura
- Apertura stagionale
- Ubicazione in zona pedonale
- Adesione ad associazione dei commercianti di via

Quadro J:

- "Mq locali destinati a magazzini e/o depositi" relativi alle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita
- "Mq locali destinati ad uffici" relativi alle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita
- "Mq locali adibiti a laboratorio" relativi alle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita

Quadro D:

- Numero Autovetture
- Portata Autoveicoli per trasporto promiscuo

Quadro G:

- Tipologia di vendita: Libero servizio (self-service)
- Giochi per l'infanzia
- Giochi per adulti e di società
- Giochi elettronici e videogiochi
- Modellismo
- Articoli per l'infanzia (lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.)
- Bigiotteria
- Altri articoli
- Servizi aggiuntivi: Montaggio, riparazione e manutenzione
- Servizi aggiuntivi: Consegna a domicilio
- Percentuale dei pagamenti effettuati dalla clientela mediante carte di credito o altri sistemi di pagamento POS
- Gestione informatizzata del magazzino merci
- Sponsorizzazione di attività sportive

Quadro H:

- Modalità di acquisto: Acquisto tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante
- Modalità di acquisto: Acquisto (diretto o tramite intermediari del commercio) dalle ditte produttrici
- Corrispettivi conseguiti con le vendite promozionali
- Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto e/o unione volontaria
- Modalità organizzativa: In franchising o affiliato
- Modalità organizzativa: Indipendente
- Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza

ALLEGATO 3
SM08B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 52.48.5 - Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette, armi e munizioni; di articoli per il tempo libero; articoli da regalo, chincaglieria e bigiotteria.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM08).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 14.860. I questionari restituiti sono stati 9.294, pari al 62,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tale analisi ha comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.981 questionari, pari al 21,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B (unità locali);
- quadro H del questionario (modalità di acquisto) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- non compilazione delle superfici di vendita presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei diversi prodotti merceologici (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 7.313.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des donnée*s e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipo di prodotto, servizi offerti), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- le dimensioni del punto vendita;
- la specializzazione dell'assortimento offerto;
- il grado e la forma di integrazione nel canale commerciale;
- la presenza di servizi accessori;
- la localizzazione;
- la stagionalità.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Punti vendita specializzati nella vendita di articoli diversi, compresi articoli da regalo e bigiotteria

Numerosità: 1.911

Si tratta per la maggior parte di ditte individuali (78%) di piccole dimensioni che realizzano l'88% dei ricavi dalla vendita di altri articoli e bigiotteria; i punti vendita di questo modello sono specializzati, molto spesso, nella vendita di articoli da regalo o chincaglieria (rientrano nel codice di attività 52.48.5).

La gestione è di tipo familiare: il titolare è direttamente coinvolto nell'attività di vendita e di acquisto, coadiuvato nel 19% dei casi da un socio con occupazione prevalente nell'impresa e in qualche caso da un collaboratore familiare.

Per quanto riguarda le dimensioni sono le più piccole rilevate nel settore: 45 mq di vendita, 15 mq di magazzino e appena tre metri lineari l'esposizione fronte strada.

La modalità d'acquisto prevalente è l'ingrosso (65%).

Cluster 2 - Negozi di grandi dimensioni

Numerosità: 194

Il modello raggruppa le imprese commerciali di grandi dimensioni. Le superfici sono, infatti, molto ampie con 230 mq di vendita, 167 mq di magazzino, 20 mq destinati ad uffici, 28 mq di laboratorio per manutenzioni e

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

riparazioni e 102 mq di parcheggio riservato alla clientela. Molto buona anche l'esposizione fonte strada con circa 28 metri lineari.

Sono giuridicamente organizzate per il 64% in forma societaria (prevalentemente società di persone) e per il 36% come ditta individuale.

La gestione è prevalentemente a carattere manageriale ed evidenzia sia la presenza di personale dipendente (2 dipendenti a tempo pieno e un dipendente a tempo parziale) che di soci con occupazione prevalente nell'impresa (in media 1); inoltre, la maggior parte degli acquisti viene effettuata direttamente dai produttori (73%) denotando una particolare attenzione nella scelta dei fornitori e della gamma offerta (il 24% del fatturato si realizza con prodotti in licenza esclusiva o selettiva).

Per quanto riguarda l'assortimento, risulta indifferenziato e non specializzato in particolari categorie merceologiche; tuttavia il maggior apporto ai ricavi complessivi è dato dall'abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (16%), dall'abbigliamento tecnico sportivo (12%) e dall'attrezzatura da campeggio (11%). E', infine, superiore alla media e maggiore rispetto agli altri cluster l'apporto fornito ai ricavi dagli articoli per equitazione, golf e nautica e da quelli per altri sport.

Cluster 3 - Negozi integrati nel canale commerciale

Numerosità: 94

Questo modello comprende le imprese commerciali caratterizzate da una modalità organizzativa esterna non indipendente: si tratta di punti vendita appartenenti a sistemi di affiliazione commerciale, prevalentemente franchising e gruppi d'acquisto e/o unioni volontarie.

L'organizzazione interna rileva la presenza quasi in egual misura di ditte individuali e di società (soprattutto in accomandita semplice e nome collettivo).

Le dimensioni sono al di sopra della media di settore con 86 mq di spazi destinati alla vendita e 32 mq di magazzino; di 7 metri lineari è, invece, l'esposizione fronte strada.

Il personale impiegato nell'attività si compone di circa 2 addetti complessivamente: un dipendente oltre al titolare del negozio.

L'offerta merceologica è caratterizzata in modo particolare dall'abbigliamento sia tecnico sportivo per le varie discipline (16% dei ricavi) che abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (17% dei ricavi) ai quali si aggiunge una gamma di altri prodotti quali la bigiotteria e gli altri articoli.

Coerentemente alla specificità del cluster le modalità di acquisto sono ben articolate fra acquisti da gruppo d'acquisto/franchisor (37%), ingrosso (22%) e produttori (41%), e ben al di sopra della media risultano essere le spese addebitate dal gruppo o dal franchisor. Inoltre, oltre il 30% dei ricavi viene realizzato dalla vendita di prodotti in licenza esclusiva o selettiva.

Cluster 4 - Negozi di grandi dimensioni specializzati in abbigliamento e calzature

Numerosità: 140

Si tratta di punti vendita caratterizzati da un assortimento ben differenziato e comprendente in primo luogo abbigliamento tecnico sportivo (24% dei ricavi) e abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (19% dei ricavi) ma anche calzature sportive (17% dei ricavi) e articoli per la montagna (11% dei ricavi), che giustificano l'elevata presenza di coloro che offrono il servizio di montaggio e riparazione (68%).

Le specificità dell'assortimento consentano la realizzazione di una consistente quota di ricavi derivanti da vendite di fine stagione (21% dei ricavi) e promozionali (8% dei ricavi).

La loro organizzazione interna evidenzia la consistente presenza di società (75%) e dimensioni al di sopra della media: superficie di vendita di circa 162 mq, magazzini 86 mq e 9 metri lineari di vetrine.

La gestione, a carattere manageriale, coinvolge complessivamente 4 addetti impiegati nell'attività, di cui due dipendenti a tempo pieno, un dipendente a tempo parziale, un socio con occupazione prevalente nell'impresa; in molti casi si osserva anche la presenza di 2 soci diversi. Inoltre la modalità di approvvigionamento prevalente è l'acquisto diretto da produttori (81%, il più alto fra i cluster) e più del il 60% dei soggetti possiede un magazzino informatizzato.

Infine una buona parte degli appartenenti al cluster sponsorizza attività sportive.

Cluster 5 - Negozi di medie dimensioni specializzati in abbigliamento e calzature

Numerosità: 1.618

La maggior parte di coloro che rientrano in questo cluster opera nella forma di ditta individuale ma, con una percentuale del 37% si può considerare buona anche la presenza di società di persone e capitali.

Le dimensioni della struttura sono nella media e si articolano in 67 mq per quanto riguarda le superfici di vendita e 25 mq per il magazzino; 5 metri lineari è l'estensione dello spazio espositivo esterno.

L'organizzazione interna evidenzia la presenza di circa due addetti complessivi: il titolare ed un socio, molto spesso con occupazione prevalente nell'impresa, che gestiscono l'attività di vendita (in modalità assistita) ed i rapporti con gli altri operatori della filiera commerciale.

L'attività è incentrata sulla vendita di abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (27% dei ricavi), abbigliamento tecnico sportivo (26% dei ricavi) e calzature specifiche sportive (17% dei ricavi); oltre la metà delle imprese appartenenti a questo modello, inoltre, dichiara di realizzare una quota del fatturato anche da articoli per sport di squadra e articoli per tennis e ciclismo.

Molto elevata è la parte di acquisti realizzata direttamente dai produttori (75%).

Cluster 6 - Negozi specializzati in articoli per caccia, pesca, sub e armi e munizioni

Numerosità: 1.384

La caratteristica principale dei punti vendita appartenenti a questo modello è l'elevata specializzazione dell'assortimento che li contraddistingue; il 61% dei ricavi viene realizzato con la vendita di articoli per caccia, pesca e sub e circa il 22% con quella di armi e munizioni, prodotti frequentemente accostati agli articoli sportivi.

Inoltre, è spesso presente il servizio di montaggio e riparazione.

Sono, in generale, negozi di piccole dimensioni (la forma giuridica prevalente è la ditta individuale, 76%) sia in termini di superfici che di personale impiegato nell'attività: 51 mq gli spazi destinati alla vendita, 18 mq il magazzino e 4 metri lineari l'ampiezza delle vetrine.

Gli addetti sono, invece, quasi del tutto assenti: si rileva la sola presenza del titolare direttamente coinvolto nell'attività di vendita (prevalentemente tradizionale assistita), talvolta coadiuvato da un socio o da un collaboratore familiare.

Le modalità di acquisto si articolano fra commercio all'ingrosso (60%) e case produttrici (40%).

Cluster 7 - Punti vendita localizzati in centri commerciali

Numerosità: 132

La caratteristica principale degli appartenenti a questo cluster è la localizzazione prevalente in centro commerciale e la presenza delle relative spese per beni e servizi comuni (molto al di sopra della media generale).

L'essere inseriti in una zona commerciale ad elevata concentrazione di punti vendita crea, per queste imprese, un bacino d'utenza maggiore e consente di sfruttare le sinergie nell'offerta di servizi accessori.

Si tratta di negozi indipendenti, ripartiti per forma giuridica tra ditte individuali e società in misura equivalente gestiti dal solo titolare spesso coadiuvato da un socio o da un dipendente.

Le dimensioni sono sopra leggermente al di sopra della media; 77 mq le superfici di vendita, 21 mq gli spazi destinati a magazzino e circa 6 metri lineari l'esposizione delle vetrine.

L'assortimento comprende nella metà dei casi altri articoli e bigiotteria e per l'altra metà abbigliamento casual e calzature per il tempo libero e abbigliamento tecnico sportivo, in misura prevalente rispetto a tutti gli altri prodotti.

Le modalità di acquisto, infine, si ripartiscono grossisti e produttori in misura equa; inoltre, circa il 15% utilizza la tecnica di vendita mista o self-service.

Cluster 8 - Punti vendita specializzati in articoli per la montagna

Numerosità: 411

I punti vendita appartenenti a questo modello si caratterizzano per un assortimento composto principalmente da articoli specifici per la montagna (33% dei ricavi) e abbigliamento tecnico sportivo (19% dei ricavi) e per l'offerta di alcuni servizi accessori all'attività di vendita quali il servizio di noleggio (72%) e quello di montaggio e riparazione (71%).

Sono spesso ditte individuali di dimensioni medio-grandi, 93 mq le superfici di vendita, 40 mq il magazzino, 15 mq il laboratorio e 7 metri lineari le vetrine, che operano con l'impegno del solo titolare occupato direttamente nell'attività di vendita; talvolta coadiuvato da un socio, da un collaboratore familiare o da un socio.

La modalità di acquisto prevalente è l'approvvigionamento dal canale corto (acquisto diretto da produttori 74%).

Infine, significativa la localizzazione prevalente nelle regioni del Nord (80%).

Cluster 9 - Negozi di giocattoli

Numerosità: 155

Anche questo modello si caratterizza per la specializzazione dell'assortimento, che è composto principalmente da giochi e giocattoli per l'infanzia (30% dei ricavi) e da giochi per adulti e di società (13% dei ricavi); in molti casi sono presenti anche i giochi elettronici e videogiochi e gli articoli per il modellismo che concorrono alla formazione di ricavi nella misura del 5% e 15% rispettivamente.

Si tratta di imprese commerciali di piccole dimensioni sia in termini di superfici che di personale coinvolto nell'attività; 55 i mq destinati alla vendita, 18 quelli per il magazzino e poco meno di 4 metri lineari l'esposizione fronte strada delle vetrine.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (77%) e le modalità gestionali sono di tipo tradizionale: il titolare è direttamente coinvolto nell'attività di vendita senza l'ausilio di personale dipendente e l'approvvigionamento, in misura maggiore rispetto a tutti gli altri cluster, viene realizzato attraverso il canale lungo (ingrosso 80%).

Cluster 10 - Negozi di biciclette

Numerosità: 740

Le imprese commerciali che rientrano in questo modello si caratterizzano per una forte specializzazione dell'assortimento verso una particolare tipologia di prodotto.

L'offerta, infatti, è composta principalmente da biciclette (71% dei ricavi), alle quali molto spesso vengono associati articoli per il ciclismo e per il tennis, per i quali l'86% degli appartenenti al cluster offre il servizio di montaggio e riparazione.

Dal punto di vista strutturale presentano dimensioni sopra la media (65 mq per la vendita, 35 mq per il magazzino, 18 mq per il laboratorio e 6 metri lineari l'esposizione fronte strada) e una gestione di tipo tradizionale; per il 76% si tratta di ditte individuali con il solo titolare direttamente impegnato nell'attività di vendita e solo talvolta coadiuvato da un socio.

Le politiche di acquisto sono ben articolate tra il canale corto (acquisto diretto da produttori 54%) e quello lungo (approvvigionamento dai grossisti 46%) ed è buona anche la percentuale di ricavi derivante dalla vendita di prodotti ottenuti in licenza esclusiva o selettiva (22%).

Cluster 11 - Punti vendita stagionali

Numerosità: 434

Appartengono a tale modello le imprese commerciali che si caratterizzano per avere un'apertura stagionale (principalmente fino a sei mesi l'anno) e un orario giornaliero di apertura mediamente superiore rispetto agli altri negozi.

Sono punti vendita tradizionali ubicati in località a carattere prevalentemente turistico, di piccole dimensioni (47 mq di vendita, 12 mq di magazzino e 6 metri lineari di vetrine) e a gestione di tipo familiare.

Estremamente ridotto è il ricorso al lavoro di dipendenti mentre è l'impegno del titolare che garantisce lo svolgimento dell'attività.

Coerentemente con le specifiche del cluster le politiche di acquisto prevedono un massiccio ricorso ai grossisti (71%) che consentono riassortimenti veloci e limitate immobilizzazioni di stock a magazzino.

La gamma offerta è despecializzata e comprende soprattutto altri articoli (44% dei ricavi) e bigiotteria (17% dei ricavi).

In misura superiore rispetto alla media si ricorre alle modalità di vendita self service e mista.

Un'importante peculiarità è la localizzazione prevalente nelle regioni del Nord-Est.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- produttività per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*1.000)

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ricarico = ricavi/costo del venduto;

  dove:

  - costo del venduto= Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- rotazione del magazzino = costo del venduto/giacenza media del magazzino.

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 9;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 10;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 11.

Per il ricarico sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 9;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 10;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 11.

Per la produttività per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 9;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 10;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 11.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio specifico sulla territorialità per il settore del commercio[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione del commercio;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socioeconomico.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "costo del venduto" che hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del costo del venduto nel calcolo del ricavo.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- *l'Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A
SM08B

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,2241	1,1505	1,1508	1,1417
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	2.877,5228	-	2.848,3843	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0877	0,8714	1,4344	0,4950
Valore dei beni strumentali	0,0577	0,2645	-	0,1689
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9590	0,7293	0,7147	0,8937
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	10.069,4131	-	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	17.381,5670	-	-	-
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (m^2)	-	65,1108	-	-
Superficie adibita a laboratorio (m^2)	-	-	-	-
Locali destinati a magazzino (m^2)	-	-	-	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	0,0410	-	0,0453	0,0284
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SM08B

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto	1,1855	1,1898	1,2086	1,1549
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	1.618,4574	1.989,5333	2.692,6536	2.812,6941
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,6380	0,3955	1,4908	0,2848
Valore dei beni strumentali	0,1370	0,0915	-	0,2264
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,5984	0,5314	0,8646	0,7154
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	-	-
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (m^2)	-	42,2572	-	-
Superficie adibita a laboratorio (m^2)	-	-	-	-
Locali destinati a magazzino (m^2)	-	46,1289	-	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	-	0,7861	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	0,0136	0,0207	-	0,0260
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SM08B

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Costo del venduto	1,1612	1,1379	1,1380
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	2.087,0530	1.852,5840	2.966,1329
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3425	1,3273	0,9330
Valore dei beni strumentali	0,1348	0,1280	0,1147
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9308	0,6407	0,9171
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	4.365,0893	5.956,7738
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	8.277,1680	7.847,1570
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (m^2)	-	40,3557	-
Superficie adibita a laboratorio (m^2)	-	99,2567	-
Locali destinati a magazzino (m^2)	-	-	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	-	0,5533	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	0,0534	-	0,0556
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 3.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i "Dipendenti a tempo pieno"
- Numero delle giornate retribuite per i "Dipendenti a tempo parziale"
- Numero delle giornate retribuite per gli "Apprendisti"
- Numero delle giornate retribuite per gli "Assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio"
- Numero dei "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale"
- Numero dei "Soci con occupazione prevalente nell'impresa"

Quadro B:

- Potenza installata (kw)
- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Numero dei punti cassa di cui attrezzati con lettore codici a barre
- "Mq locali destinati a magazzino" relativi alle Unità locali destinate all'attività di vendita
- "Mq locali destinati ad uffici" relativi alle Unità locali destinate all'attività di vendita
- "Mq superficie adibita a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e manutenzione" relativi alle Unità locali destinate all'attività di vendita
- Metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine)
- Mq parcheggio riservato alla clientela
- Numero di giorni di apertura nell'anno
- Orario giornaliero di apertura
- Apertura stagionale
- Localizzazione
- Ubicazione in zona pedonale
- Adesione ad associazione dei commercianti di via
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni

Quadro J:

- "Mq locali destinati a magazzini e/o depositi" relativi alle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita
- "Mq locali destinati ad uffici" relativi alle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita
- "Mq locali adibiti a laboratorio" relativi alle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita

Quadro D:

- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri

Quadro G:

- Attrezzistica da palestra
- Abbigliamento casual e calzature per il tempo libero
- Abbigliamento tecnico-sportivo per le varie discipline sportive
- Calzature specifiche per le varie discipline sportive
- Articoli sportivi per basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto e altri sport di squadra di squadra
- Articoli sportivi per il tennis e il ciclismo (escluse le biciclette)
- Articoli sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.) lo sci ed altri sport invernali
- Articoli sportivi per caccia, pesca e sub
- Biciclette
- Giochi per l'infanzia
- Giochi per adulti e di società
- Giochi elettronici e videogiochi
- Modellismo
- Bigiotteria
- Armi e munizioni
- Altri articoli
- Servizi aggiuntivi: Montaggio, riparazione e manutenzione
- Servizi aggiuntivi: Servizio di noleggio biciclette, sci, scarponi, racchette; rimessaggio, sciolinatura, ecc.
- Servizi aggiuntivi: Consegna a domicilio
- Percentuale dei pagamenti effettuati dalla clientela mediante carte di credito o altri sistemi di pagamento POS
- Gestione informatizzata del magazzino merci
- Sponsorizzazione di attività sportive

Quadro H:

- Modalità di acquisto: Acquisto tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante
- Modalità di acquisto: Acquisto (diretto o tramite intermediari del commercio) dalle ditte produttrici
- Corrispettivi conseguiti con le vendite di fine stagione
- Corrispettivi conseguiti con le vendite promozionali
- Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto e/o unione volontaria
- Modalità organizzativa: In franchising o affiliato
- Modalità organizzativa: Indipendente
- Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza.

ALLEGATO 4
SM09A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 50.10.0 – Commercio di autoveicoli.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM09).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 10.148. I questionari restituiti sono stati 5.311, pari al 52,3% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tale analisi ha comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 2.227 questionari, pari al 41,9% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B (unità locali);
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro H del questionario (modalità organizzativa e di acquisto) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- non compilazione delle superfici di vendita presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alla composizione dei ricavi (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto dei veicoli (quadro H del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 3.084.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo Analyse des données e nella fattispecie come una Analisi in Componenti Principali[1];
- un procedimento di Cluster Analysis[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti e servizi venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare *nove* gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni del punto vendita;
- specializzazione nella vendita di veicoli nuovi o usati;
- presenza dell'attività di officina;
- modalità di acquisto;
- presenza di sottorete.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Salonisti di veicoli usati di medie dimensioni

Numerosità: 121

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono prevalentemente l'attività di vendita veicoli usati e, in via marginale, l'attività di post-vendita. In particolare, esse possono essere così ripartite: vendita veicoli usati (66% del totale ricavi), vendita veicoli nuovi (27%). La struttura giuridica prevalente è quella di società (76%), dove sono occupati mediamente 2 soci con occupazione prevalente. La media dei soggetti impiegati è di 2 lavoratori dipendenti.

La vendita di veicoli presenta una struttura organizzativa di notevoli dimensioni, caratterizzata da spazi per l'esposizione, in particolare all'aperto (1.640 mq) e per il deposito dei veicoli (132 mq al coperto e 1.083 mq all'aperto); la modalità di vendita prevalente è quella diretta.

Pur non presentando un'incidenza sui ricavi rilevante rispetto all'attività di vendita, sono talvolta presenti anche l'attività di officina e vendita ricambi (rispettivamente nel 31% e 46% dei casi) con strutture di buone dimensioni. In particolare: officina di circa 300 mq con uno - due meccanici produttivi e tre postazioni di lavoro; magazzino ricambi di circa 150 mq.

L'acquisto avviene, in prevalenza, presso le concessionarie di veicoli (55%) e privati (29%).

Cluster 2 - Concessionari di medie dimensioni, con attività di post-vendita e propria sottorete

Numerosità: 257

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono sia l'attività di vendita veicoli, sia le attività di post-vendita, in media così ripartite: vendita veicoli nuovi (77% del totale ricavi), vendita veicoli usati (7%), vendita di ricambi e accessori (11%), attività di officina (4%). La struttura giuridica prevalente è quella di società (73% di capitali e 21% di persone) dove sono occupati circa 2 soci con occupazione prevalente. Nell'attività sono mediamente impiegati 9 lavoratori dipendenti.

La vendita di veicoli, nuovi o usati, presenta una struttura organizzativa di notevoli dimensioni, caratterizzata, in media, da spazi per l'esposizione (369 mq coperti e 296 mq all'aperto) e per il deposito dei veicoli (521 mq al coperto e 489 mq all'aperto); a svolgimento dell'attività di vendita è impiegato almeno un venditore dipendente. Anche se la modalità di vendita prevalente è quella diretta è presente, nel 55% dei casi appartenenti al cluster, in particolare per i veicoli nuovi, la vendita attraverso una sottorete (16% dei veicoli nuovi venduti).

La vendita di ricambi e accessori è principalmente rivolta all'attività di officina interna (5% dei ricavi totali) e, in misura minore, come vendita esterna (3%) e vendita al banco (3%). Tale attività richiede, mediamente, un magazzino ricambi di 238 mq e la presenza di almeno un addetto alla vendita al banco.

L'attività di officina presenta uno spazio medio di 496 mq, in cui sono presenti oltre 4 postazioni di lavoro sulle quali operano almeno 3 meccanici produttivi.

Coerentemente con la struttura organizzativa presente, propria delle concessionarie, l'acquisto avviene, in prevalenza, presso produttori e\o importatori.

Cluster 3 - Venditori autorizzati di marca (sottorete organizzata)

Numerosità: 175

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono sia l'attività di vendita veicoli, sia le attività di post-vendita, in media così ripartite: vendita veicoli nuovi (67% del totale ricavi), vendita veicoli usati (13%), vendita di ricambi e accessori (11%), attività di officina (8%). La struttura giuridica prevalente è quella di società (83%), dove sono occupati in media 2 soci con occupazione prevalente. La media dei soggetti impiegati è di 4 lavoratori dipendenti.

La vendita di veicoli, nuovi o usati, presenta una struttura organizzativa caratterizzata da spazi per l'esposizione (245 mq coperti e 203 mq all'aperto) e per il deposito dei veicoli (204 mq al coperto e 262 mq all'aperto). La modalità di vendita prevalente è quella diretta.

La vendita di ricambi e accessori è principalmente rivolta all'attività di officina interna (8% dei ricavi totali) e, in misura minore, come vendita esterna (1%) e vendita al banco (2%); tale attività richiede, mediamente, un magazzino ricambi di 99 mq.

L'attività di officina presenta uno spazio medio di 360 mq, in cui sono presenti oltre 3 postazioni di lavoro sulle quali operano circa 2 meccanici produttivi.

Coerentemente con la struttura organizzativa presente e con la modalità d'acquisto presso le concessionarie di veicoli (84%), si deduce l'appartenenza ad una sottorete ben organizzata della concessionaria di riferimento.

Cluster 4 - Piccoli commercianti di veicoli usati acquistati da privati

Numerosità: 454

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono quasi esclusivamente l'attività di vendita veicoli usati (83% del totale ricavi). La struttura giuridica è articolata: si tratta di ditte individuali (43%), di società di persone (30%) e società di capitali (27%) dove sono presenti, in media, 1 - 2 soci con occupazione prevalente. Nell'attività si rileva la presenza di personale dipendente solo nel 26% dei casi.

La vendita di veicoli usati presenta una struttura organizzativa di piccole dimensioni, caratterizzata da limitati spazi per l'esposizione (134 mq coperti e 157 mq all'aperto), mentre gli spazi per il deposito dei veicoli sono presenti solamente in circa il 22% dei casi; a svolgimento dell'attività di vendita non si rileva, nella quasi totalità dei casi, la presenza di venditori dipendenti. La modalità di vendita è, in via esclusiva, quella diretta.

L'acquisto avviene, in prevalenza, presso soggetti privati (74%) ed in maniera più marginale, presso concessionarie (19%).

Cluster 5 - Commercianti di piccole dimensioni, di veicoli nuovi e ricambi, con acquisto da produttori\importatori

Numerosità: 343

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono in prevalenza l'attività di vendita veicoli e quella di vendita ricambi, mentre l'attività di officina è presente in via marginale solo nel 45% dei casi. In particolare, l'attività di vendita può essere, in media, così ripartita: vendita veicoli nuovi (81% del totale ricavi), vendita veicoli usati (9%), vendita di ricambi e accessori (7%). La struttura giuridica prevalente è quella di società (85%), dove sono occupati

circa 2 soci con occupazione prevalente. La media dei soggetti impiegati è di 1 - 2 lavoratori dipendenti.

La vendita di veicoli, nuovi o usati, presenta una struttura organizzativa caratterizzata da spazi per l'esposizione (183 mq coperti e 219 mq all'aperto) e per il deposito dei veicoli (93 mq al coperto e 152 mq all'aperto). La modalità di vendita prevalente è quella diretta.

La vendita di ricambi e accessori è rivolta in parte all'esterno (3% dei ricavi totali) e in parte come vendita al banco (2%). Tale attività richiede, mediamente, un magazzino ricambi di 56 mq.

L'acquisto avviene, in prevalenza, presso produttori\importatori di veicoli (84%).

Cluster 6 - Piccoli commercianti di veicoli nuovi, con acquisto da concessionari (venditori autorizzati di marca)

Numerosità: 601

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono quasi esclusivamente l'attività di vendita veicoli, prevalentemente nuovi (79% del totale ricavi) e marginalmente usati (15%). La struttura giuridica è articolata: si tratta di ditte individuali (33%), società di persone (36%) e società di capitali (31%), in cui sono presenti 1 o 2 soci con occupazione prevalente. Nell'attività si rileva la presenza di personale dipendente solo nel 36% dei casi.

La vendita di veicoli presenta una struttura organizzativa di piccole dimensioni, caratterizzata da limitati spazi per l'esposizione (163 mq coperti e 130 mq all'aperto) e per il deposito dei veicoli (61 mq al coperto e 59 mq all'aperto); per lo svolgimento dell'attività di vendita, non si rileva, nella quasi totalità dei casi, la presenza di venditori dipendenti. La modalità di vendita è, in via esclusiva, quella diretta con conseguente assenza di una sottorete.

Trascurabili possono essere considerate le attività di officina e di vendita ricambi.

Coerentemente con la struttura organizzativa presente, l'acquisto avviene, in prevalenza, presso le concessionarie di veicoli (90%).

Cluster 7 - Concessionari di piccole dimensioni

Numerosità: 316

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono sia l'attività di vendita veicoli, sia le attività di post-vendita, in media così ripartite: vendita veicoli nuovi (80% del totale ricavi), vendita veicoli usati (7%), vendita di ricambi e accessori (9%), attività di officina (3%). La struttura giuridica prevalente è quella di società (71% di capitali e 22% di persone), dove sono presenti, in media, 2 soci con occupazione prevalente. La media dei soggetti impiegati è di circa 4 o 5 lavoratori dipendenti.

La vendita di veicoli, nuovi o usati, presenta una struttura organizzativa caratterizzata da spazi per l'esposizione (278 mq coperti e 286 mq all'aperto) e per il deposito dei veicoli (212 mq al coperto e 330 mq all'aperto). Anche se la modalità di vendita prevalente è quella diretta è presente, nel 55% dei casi appartenenti al cluster, in particolare per i veicoli nuovi, la vendita attraverso una sottorete (19% dei veicoli nuovi venduti).

La vendita di ricambi e accessori è rivolta all'attività di officina interna (3 - 4% dei ricavi totali) e, in misura di poco inferiore, come vendita esterna (3%) e vendita al banco (3%); tale attività richiede, mediamente, una magazzino ricambi di 139 mq.

L'attività di officina presenta uno spazio medio di 291 mq, in cui sono presenti 2 postazioni di lavoro sulle quali operano circa 2 meccanici produttivi.

Coerentemente con la struttura organizzativa presente, l'acquisto avviene, in prevalenza, presso i produttori\importatori di veicoli (83%).

Cluster 8 - Piccoli commercianti di veicoli usati con acquisto da concessionari

Numerosità: 561

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono quasi esclusivamente l'attività di vendita veicoli usati (90% del totale ricavi) con una struttura giuridica prevalente di ditta individuale (58%). Nell'attività si rileva la presenza di personale dipendente solo nel 22% dei casi.

La vendita di veicoli presenta una struttura organizzativa di piccole dimensioni, caratterizzata da limitati spazi per l'esposizione (129 mq coperti e 185 mq all'aperto) e per il deposito dei veicoli (35 mq al coperto e 44 mq all'aperto); per lo svolgimento dell'attività di vendita non si rileva, in media, una significativa presenza di venditori dipendenti. La modalità di vendita è, in via esclusiva, quella diretta con conseguente assenza di una sottorete.

Trascurabili possono essere considerate le attività di officina e di vendita ricambi.

Coerentemente con la struttura organizzativa presente, l'acquisto avviene, in prevalenza, presso le concessionarie di veicoli (87%).

Cluster 9 - Rivendite con attività di officina

Numerosità: 166

I soggetti appartenenti a questo cluster sono caratterizzati da una forte attività di post-vendita, che determina la seguente ripartizione: vendita veicoli nuovi (42% del totale ricavi), vendita veicoli usati (15%), vendita di ricambi e accessori (19%), attività di officina (23%). La struttura giuridica è abbastanza articolata: si tratta di società di persone (43%) e di capitali (25%), dove sono occupati due soci con occupazione prevalente, e ditte individuali (32%). La media dei soggetti impiegati è di 1 – 2 lavoratori dipendenti.

La vendita di veicoli, nuovi o usati, presenta una struttura organizzativa di piccole dimensioni, caratterizzata da limitati spazi per l'esposizione (137 mq coperti e 183 mq all'aperto) e per il deposito dei veicoli (80 mq al coperto e 177 mq all'aperto). La modalità di vendita è esclusivamente quella diretta con conseguente assenza di sottorete.

La vendita di ricambi e accessori è principalmente rivolta all'attività di officina interna (15% dei ricavi totali) e, in misura minore, come vendita esterna (2%) e vendita al banco (2%); tale attività richiede, mediamente, una magazzino ricambi di 58 mq.

L'attività di officina presenta uno spazio medio di 251 mq, in cui sono presenti una o più postazioni di lavoro e, in media, circa un meccanico produttivo.

L'acquisto avviene, in prevalenza, presso le concessionarie di veicoli (68%) e presso privati (18%).

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- produttività per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*1.000)

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ricarico = ricavi/costo del venduto;

  dove:

  - costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- rotazione del magazzino = costo del venduto/giacenza media del magazzino.

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la produttività per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 9.

Per il ricarico sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 9.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7;

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 9.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio territoriale specifico per il settore del commercio[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione del commercio;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "costo del venduto" che hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del costo del venduto nel calcolo del ricavo.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

SM09A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,0791	1,0867	1,0957	1,0631	1,0914
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	-	-	-	3.937,8164	4.158,4452
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8872	0,5420	0,7275	0,9911	0,6552
Valore dei beni strumentali	-	0,2330	0,0774	-	0,1455
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0676	0,9047	0,7582	1,0660	0,8758
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-	19.010,5472	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	-	19.153,2770	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale .	-	-	-	-	-0,0226
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-	-0,0226
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	0,0244	-	-	0,0376	-
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM09A**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto	1,0795	1,1001	1,0973	1,0750
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	4.274,9085	-	4.144,0174	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,6607	0,5422	0,8040	1,0662
Valore dei beni strumentali	0,1770	-	-	0,2268
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,4226	0,8891	1,2369	0,9253
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	20.851,0497	-	17.256,6527	17.938,1094
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	25.976,3201	-	18.937,1601	18.131,0000

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-0,0178	-	-0,0301	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-0,0178	-	-0,0301	-
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	-	-	-	0,0222
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 4.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei soci diversi da quelli con occupazione prevalente nell'impresa

Quadro B:

- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli
- Mq locali destinati a magazzino e vendita ricambi e accessori
- Mq locali destinati ad officina
- Mq locali destinati a deposito veicoli
- Mq degli spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli
- Mq degli spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli

Quadro J:

- Mq locali destinati a deposito dei veicoli
- Mq degli spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli
- Mq dei locali destinati all'esposizione dei veicoli (ma non alla vendita)
- Mq dei locali destinati a magazzino ricambi e accessori
- Mq locali destinati ad officina

Quadro G:

- Vendita di veicoli nuovi
- Vendita di veicoli usati
- Vendita di parti di ricambio ed accessori
- Attività dell'officina (con esclusivo riferimento alla manodopera)
- Provvigioni per attività di finanziamento
- Veicoli nuovi venduti
- Veicoli usati venduti
- Venditori agenti (con contratto ENASARCO)
- Venditori dipendenti (numero giornate retribuite)
- Addetti alla vendita al banco (numero giornate retribuite)
- Capi-officina (numero giornate retribuite)
- Accettatori-collaudatori (numero giornate retribuite)
- Meccanici produttivi (numero giornate retribuite)
- Ausiliari non produttivi (numero giornate retribuite)
- Ore vendute
- Postazioni di lavoro
- Numero di veicoli venduti con finanziamenti

Quadro H:

- Acquisto diretto da produttori e/o importatori
- Acquisto da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli
- Veicoli nuovi venduti a flotte
- Veicoli venduti tramite sottorete
- Vendita tramite la propria officina (a seguito di interventi di riparazione)
- Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento dei veicoli usati

---

ALLEGATO 5

SM10U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 50.30.0 - Commercio di parti e accessori di autoveicoli;
- 50.40.2 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di pezzi di ricambio per motocicli e ciclomotori.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM10).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 10.963, di cui 10.144 relativi al codice 50.30.0 e 819 al codice 50.40.2. I questionari restituiti sono stati 6520 (rispettivamente 6.018 e 502 per i due codici), pari al 59,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.649 questionari, pari al 25,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B (unità locali);
- quadro H del questionario (modalità organizzativa e di acquisto) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- non compilazione delle superfici di vendita presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei diversi prodotti merceologici (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di vendita (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 4.871.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni;
- modalità di vendita;
- struttura organizzativa;
- canale d'acquisto;
- tipologia di prodotti venduti.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 – Piccoli dettaglianti di accessori, utensili e prodotti chimici

Numerosità: 1.009

I soggetti appartenenti a questo cluster attuano principalmente la vendita al dettaglio di parti di ricambio e accessori (circa il 60% del totale dei ricavi), ma non è trascurabile anche la vendita di altri prodotti quali: oli e lubrificanti (19%), prodotti chimici (12%) e articoli di utensileria (4%); coerentemente la vendita viene quasi completamente svolta al banco, mentre la vendita esterna è presente solo nel 17% dei casi.

Dal punto di vista strutturale, essi presentano dimensioni piuttosto contenute: circa 56 mq di locali per la vendita e 89 mq di locali destinati a magazzino.

Dal punto di vista giuridico sono per il 63% imprese individuali, in cui il titolare è talvolta coadiuvato da un collaboratore familiare, nei restanti casi si tratta di società con 1 o 2 soci con occupazione prevalente. Sono presenti 1 o 2 dipendenti solo nel 27% dei casi.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso commercianti all'ingrosso (70%) e dalle ditte produttrici di ricambi e accessori (28%).

Cluster 2 – Commercianti all'ingrosso e al dettaglio di parti di ricambio

Numerosità: 560

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano sia vendita al dettaglio (53% del totale dei ricavi) sia vendita all'ingrosso (47%) di parti di ricambio; essa è svolta principalmente al banco ma è rilevante anche la percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita esterna.

Si tratta di ditte di notevoli dimensioni, caratterizzate, mediamente, da 125 mq di locali per la vendita, 487 mq di locali destinati a magazzino e dalla presenza di personale dipendente (in media 4 addetti).

La gestione è prevalentemente a carattere societario (83% tra società di persone o di capitali), con in media 2 soci con occupazione prevalente nell'impresa.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso commercianti all'ingrosso (55%) e presso ditte produttrici di ricambi e accessori (circa il 40%).

Cluster 3 – Grandi commercianti all'ingrosso di parti di ricambio

Numerosità: 191

I soggetti appartenenti a questo cluster effettuano principalmente vendita all'ingrosso (73% del totale dei ricavi) di parti di ricambio (92%); tale vendita viene svolta sia al banco sia presso la clientela.

Sono imprese di dimensioni notevolmente al di sopra della media con: oltre 160 mq di locali per la vendita, 988 mq di locali destinati a magazzino, con rilevante dotazione di autocarri, e con oltre 2000 mt di scaffalature per il magazzino.

Si tratta essenzialmente di società (il 60% di persone e oltre il 35% di capitali) con più di 2 soci con occupazione prevalente nell'impresa, caratterizzate dalla presenza di personale dipendente (in media 9 soggetti), di cui mediamente 2 impiegati come commessi al banco e 1 come venditore esterno; a questi si aggiunge talvolta la presenza di 2 o 3 venditori agenti.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso imprese produttrici di ricambi e accessori (46%), commercianti all'ingrosso (36 %) e ditte produttrici di veicoli (17%).

Cluster 4 – Commercianti all'ingrosso con vendita esterna

Numerosità: 985

I soggetti appartenenti a questo cluster effettuano quasi esclusivamente vendita all'ingrosso (l'87% del totale dei ricavi) di parti di ricambio (94%) Tale vendita è svolta principalmente all'esterno presso la clientela (76%).

La struttura è di medie dimensioni, caratterizzata da 34 mq di locali per la vendita e 290 mq di locali destinati a magazzino.

Dal punto di vista giuridico sono per oltre il 70% società (società di persone 34%, società di capitali 37%) con 1 o 2 soci con occupazione prevalente nell'impresa; nei restanti casi si tratta di imprese individuali (29%), in cui il titolare è talvolta coadiuvato da un collaboratore familiare. Sono presenti più di 2 dipendenti nel 52% dei casi.

Coerentemente con il tipo di vendita effettuata sono presenti, in media, 1 o 2 venditori agenti.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso imprese produttrici di ricambi (58%) e commercianti all'ingrosso (34%).

Cluster 5– Commercianti al dettaglio di parti di ricambio, motocicli e/o abbigliamento tecnico sportivo

Numerosità: 210

I soggetti appartenenti a questo cluster effettuano quasi esclusivamente vendita al dettaglio (circa l'87% del totale dei ricavi) con tipologia di vendita al banco (91%).

I prodotti venduti sono: parti di ricambio (48%), motocicli, ciclomotori e biciclette (30%) e abbigliamento tecnico-sportivo (11%).

Sia i locali destinati alla vendita della merce sia i locali destinati a magazzino sono di modeste dimensioni (rispettivamente 93 mq e 112 mq).

Dal punto di vista giuridico per il 61% sono imprese individuali, in cui il titolare è talvolta coadiuvato da 1 collaboratore familiare, nei restanti casi si tratta di società (circa il 30% società di persone) con in media 2 soci con occupazione prevalente nell'impresa. Ridotto è il ricorso a lavoratori dipendenti.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso imprese produttrici di veicoli (40%) e presso ditte produttrici di ricambi (30%).

Inoltre, è superiore alla media della popolazione l'acquisto da privati (probabilmente riconducibile all'attività di vendita di motocicli, ciclomotori e biciclette).

Cluster 6– Piccoli dettaglianti di parti di ricambio

Numerosità: 1.712

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono vendita al dettaglio (l'86% del totale dei ricavi), soprattutto al banco, con un assortimento di prodotti orientato prevalentemente alle parti di ricambio.

La struttura organizzativa è di modeste dimensioni caratterizzata da 65 mq di locali per la vendita e 102 mq di locali destinati a magazzino.

Dal punto di vista giuridico si tratta per il 57% di imprese individuali, in cui il titolare è talvolta coadiuvato da un collaboratore familiare, nei restanti casi si tratta di società con mediamente 2 soci con occupazione prevalente. E' presente un dipendente solo nel 33% delle imprese.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso commercianti all'ingrosso (68%) e ditte produttrici di ricambi (28%).

Cluster 7– Commercianti all'ingrosso di parti di ricambio operanti su mandato

Numerosità: 181

I soggetti appartenenti a questo cluster effettuano principalmente vendita all'ingrosso (il 79% del totale dei ricavi) di parti di ricambio (92%), svolta, in via prevalente all'esterno e operanti attraverso un mandato di vendita (88%).

La struttura dell'impresa è di medie dimensioni caratterizzata da 59 mq di locali per la vendita, da circa 450 mq di locali destinati a magazzino e quasi 600 mt di scaffali per il magazzino.

Dal punto di vista organizzativo sono per oltre il 75% società con in media 2 soci con occupazione prevalente nell'impresa; nei restanti casi si tratta di imprese individuali (22%), in cui il titolare è talvolta coadiuvato da un collaboratore familiare. Sono presenti in media 4 lavoratori dipendenti.

Coerentemente con la modalità di vendita, il livello delle provvigioni per attività di vendita è molto alto rispetto alla media del settore (oltre i 60 milioni).

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso ditte produttrici di ricambi (67%) e commercianti all'ingrosso (32%).

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- produttività per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*1.000)

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ricarico = ricavi/costo del venduto;

  dove:

  - costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- rotazione del magazzino = costo del venduto/giacenza media del magazzino.

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la produttività per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6.
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7.

Per il ricarico sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6.
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio specifico sulla territorialità per il settore del commercio[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione del commercio;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "costo del venduto" che hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del costo del venduto nel calcolo del ricavo.

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- *l'Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM10U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,0979	1,1468	1,1737	1,1671
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	10663,4826	-	-	-
Valore dei beni strumentali	0,1469	0,0875	-	0,1972
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7693	0,8106	0,8388	0,9610
Mq locali destinati a magazzini e/o deposito	55,6623	28,5088	-	37,2723
Quadrato del costo del venduto	-	-	-0,9516	-0,8514
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	2311,3728	-	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	14685,1139	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8766	0,8777	1,2804	0,8505

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-	-0,0402
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	0,0444	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-0,0402
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	0,0203	-	-	-
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM10U**

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto	1,0998	1,1027	1,1648
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	7067,5508	12770,3274	-
Valore dei beni strumentali	0,0698	0,16	0,1949
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,6157	0,8334	0,8205
Mq locali destinati a magazzini e/o deposito	41,2349	33,5931	-
Quadrato del costo del venduto	-	-	-
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	2594,1699	2598,014	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	13693,2700	18610,3135	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9184	0,8329	0,8235

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	0,0519	0,0218	0,0255
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8

ALLEGATO 5.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno;
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale;
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti;
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio;
- Numero dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalente nell'impresa;
- Numero dei soci con occupazione prevalente nell'impresa;
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale;
- Numero dei soci diversi da quelli con occupazione prevalente nell'impresa.

Quadro B:

- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna della merce;
- Mq locali destinati a magazzino;

Quadro J:

- Mq locali destinati a magazzini e/o depositi;

Quadro G:

- % di ricavi conseguiti con la vendita di parti di ricambio e accessori;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di utensileria;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di olii e lubrificanti;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di prodotti chimici;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di abbigliamento tecnico-sportivo;
- % di ricavi conseguiti con la vendita di motocicli, ciclomotori, biciclette (sia nuovi che usati);
- % di ricavi conseguiti con la vendita al banco;
- Numero delle giornate retribuite per i commessi al banco;
- Numero delle giornate retribuite per venditori esterni (dipendenti);
- Numero delle referenze in assortimento;
- Metri lineari degli scaffali del magazzino;

Quadro H:

- % di acquisto da ditte produttrici di veicoli;
- % di acquisto da commercianti all'ingrosso;
- % di acquisto da privati;
- % di ricavi conseguiti con la vendita al dettaglio;
- Vendita su mandato;
- Provvigioni conseguite per l'attività di vendita.

ALLEGATO 6
SM16U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 52.33.2 - Commercio al dettaglio di articoli di profumeria.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo alle profumerie è SM16).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 12.392. I questionari restituiti sono stati 7.092, pari al 57,2% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.645 questionari, pari al 23,2% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B (unità locali);
- quadro H del questionario (modalità di acquisto) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- non compilazione delle superfici di vendita presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei diversi prodotti merceologici venduti (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 5.447.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des donnée*s e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipo di prodotto, servizi offerti), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni del punto vendita;
- assortimento offerto;
- tipologia della clientela;
- grado e forma di integrazione nel canale commerciale;
- presenza di servizi accessori;
- localizzazione.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Profumerie specializzate in servizi di estetica

Numerosità: 209

Questo modello comprende i negozi che oltre a fornire un assortimento specializzato in prodotti di profumeria, offrono al cliente anche servizi accessori nel campo estetico.

E' l'unico cluster, infatti, in cui sono presenti tra i beni strumentali sia le cabine di estetica (in media 2) sia le apparecchiature per i raggi UVA (in media 1).

Le dimensioni sono appena sotto la media di settore: 43 mq di vendita, 12 mq di magazzino e 4 metri lineari le vetrine.

Per quanto riguarda la forma giuridica il 67% degli appartenenti al cluster è organizzato come ditta individuale e solo il 33% in forma societaria.

L'assortimento, specializzato principalmente nella cosmesi di trattamento e decorativa (41%) e nella profumeria alcolica (26%), è di qualità piuttosto elevata e propone prodotti di marchio affermato ed elevata immagine.

L'approvvigionamento per tale tipo di prodotti avviene essenzialmente attraverso il canale corto e, infatti, l'acquisto diretto da produttori copre circa il 63% del totale.

Cluster 2 - Profumerie integrate nel canale commerciale

Numerosità: 148

Le imprese di questo modello si caratterizzano per l'appartenenza a sistemi di affiliazione commerciale, prevalentemente gruppo d'acquisto e/o unioni volontarie e franchising; si avvalgono, pertanto, di economie di scala negli acquisti, e molto spesso del vantaggio competitivo di distribuire prodotti con marchio affermato e di servirsi dei vantaggi pubblicitari e promozionali forniti dalla casa affiliante.

La natura giuridica prevalente è la ditta individuale (54%) ma è buona anche la percentuale di imprese organizzate in forma societaria (46%).

Il punto vendita ha dimensioni leggermente sopra la media di settore sia per quanto riguarda lo spazio di vendita (51 mq) sia per il magazzino (22 mq) e le vetrine (4 metri lineari.).

L'offerta merceologica è caratterizzata in modo particolare dalla cosmesi e dalla profumeria alcolica (realizzano complessivamente il 60% dei ricavi); integrano l'assortimento i prodotti da toilette (30%) e l'insieme delle altre merceologie (10%).

Coerentemente alla specificità del cluster le modalità di approvvigionamento prevalenti sono l'acquisto tramite gruppo d'acquisto e quello diretto da produttori; sono elevate, inoltre, le spese addebitate dal gruppo d'acquisto o dal franchisor.

Cluster 3 - Piccoli negozi despecializzati

Numerosità: 841

Questo modello si caratterizza per la netta despecializzazione dell'assortimento offerto.

L'attività, infatti, è incentrata sulla distribuzione di merceologie complementari ai prodotti caratteristici delle profumerie: quasi la metà dei ricavi viene realizzato con la vendita di accessori per l'abbigliamento, pelletteria, bigiotteria e confezioni regalo. La profumeria alcolica, la cosmesi e i prodotti da toilette contribuiscono alla formazione dei ricavi rispettivamente con il 17%, il 15% e il 14%.

Le superfici, con 40 mq di vendita e 10 mq di magazzino si possono considerare piccole.

La gestione è di tipo familiare (oltre l'85% degli appartenenti al cluster è organizzato in forma di ditta individuale) e tradizionale, essenzialmente senza dipendenti.

Le politiche di acquisto si basano sostanzialmente sul ricorso ai grossisti (61%) e solo il 39% viene, invece, acquistato direttamente dai produttori.

In questo cluster vengono individuate le imprese commerciali che per attirare nel punto vendita una clientela più vasta spesso diversificano l'offerta ampliando la gamma merceologica in assortimento.

Cluster 4 - Profumerie di piccole dimensioni specializzate nella cosmesi di trattamento e decorativa e nella profumeria alcolica

Numerosità: 1.546

Questo è il cluster con maggiore numerosità e presenta uno dei modelli più diffusi di profumeria.

Si tratta di imprese commerciali organizzate per oltre il 70% come ditta individuale, con caratteristiche gestionali di tipo tradizionale. Spesso è il solo titolare che conduce l'attività.

Le dimensioni sono piccole, 47 mq complessivi ripartiti prevalentemente fra superficie di vendita (35 mq) e magazzino (12 mq); le vetrine hanno mediamente un'estensione di 3 metri lineari.

L'assortimento comprende principalmente prodotti di cosmesi e di profumeria alcolica che rispettivamente concorrono alla formazione dei ricavi nella misura del 40% e 32% e solo in minima parte le altre merceologie.

I marchi in contratto di concessione (in media 4) e la modalità di acquisto diretto dai produttori (73%) evidenziano la presenza di un assortimento profondo e di qualità elevata.

Cluster 5 - Profumerie localizzate in centri commerciali

Numerosità: 115

La caratteristica principale degli appartenenti a questo modello è la localizzazione prevalente in centro commerciale e la presenza delle relative spese per beni e servizi comuni. L'essere inseriti in una zona commerciale ad elevata concentrazione di punti vendita crea, per queste imprese, un bacino d'utenza maggiore e consente di sfruttare le sinergie nell'offerta di servizi accessori.

Si tratta di negozi indipendenti, ripartiti per forma giuridica tra ditte individuali (62%) e società (38%) che operano spesso con la presenza del solo titolare.

Le dimensioni sono medie (49 mq di vendita, 11 mq di magazzino e 4 metri lineari l'esposizione delle vetrine) e le logiche gestionali, sia per quanto riguarda l'organizzazione interna che per le relazioni con gli altri operatori del settore, sono di tipo tradizionale.

L'assortimento comprende specialmente la cosmesi di trattamento e decorativa (30% dei ricavi), la profumeria alcolica (27% dei ricavi) e i prodotti per l'igiene personale (20% dei ricavi).

Le politiche di acquisto sono articolate in misura quasi equivalente fra il canale corto (produttori 47%) e quello lungo (ingrosso 52%).

Cluster 6 - Profumerie con articoli per utilizzatori professionali

Numerosità: 248

I punti vendita appartenenti a tale cluster si caratterizzano principalmente per la specializzazione dell'attività verso una particolare tipologia di clientela.

Si tratta di profumerie che propongono nell'assortimento prodotti per utilizzatori professionali quali, ad esempio, parrucchieri e centri estetici; infatti, la presenza di questo tipo di clientela è maggiore rispetto a tutti gli altri cluster .

Coerentemente alla maggior presenza di questo tipo di clientela risultano consistenti le vendite con emissione di fattura.

Le dimensioni sono medie, ben articolate e raggiungono complessivamente i 76 mq, ripartiti principalmente tra spazi dedicati alla vendita (48 mq) e al magazzino (28 mq); di 4 metri lineari è l'estensione dello spazio espositivo esterno.

Le politiche di acquisto sono differenziate e prevedono il ricorso sia al canale diretto del produttore (56%) sia a quello del grossista (44%).

Questo modello si caratterizza, inoltre, per la consistente presenza di alcuni servizi accessori quali quello di consegna a domicilio e di ricezione on line degli ordini di acquisto.

Cluster 7 - Profumerie di grandi dimensioni

Numerosità: 263

Si tratta di imprese commerciali che sono organizzate per il 53% in forma di ditta individuale e per il 47% in forma societaria.

Dal punto di vista dimensionale sono al di sopra della media con 108 mq di vendita, 59 mq di magazzino e in alcuni casi uno spazio dedicato agli uffici; risulta di 5 metri lineari l'estensione delle vetrine.

La gestione, prevalentemente a carattere manageriale, evidenzia sia la presenza di personale dipendente che di soci con occupazione prevalente nell'impresa (circa 2); nel 20% dei casi sono, comunque, presenti collaboratori familiari impegnati direttamente nell'attività.

I punti vendita di questo modello sono caratterizzati inoltre da un ampio assortimento evidenziato da un elevato numero di referenze e dalla varietà di prodotti offerti.

I prodotti da toilette e per l'igiene personale generano la maggior quota di ricavi (52%); la cosmesi e la profumeria alcolica realizzano complessivamente il 32% del fatturato.

Le tipologie di vendita prevalenti sono quella mista (self-service assistito) e il libero servizio.

Cluster 8 - Profumerie di piccole dimensioni

Numerosità: 1.429

I punti vendita rientranti nel presente cluster appartengono ad un circuito distributivo poco qualificato e si caratterizzano per l'offerta prevalente di prodotti da toilette (40% dei ricavi).

Hanno dimensioni piccole: 39 mq la superficie di vendita, 11 mq il magazzino e appena 2,5 metri lineari l'esposizione fronte strada.

Sono essenzialmente imprese individuali (84%) organizzate in proprio e gestite ancora secondo logiche tradizionali: è il cluster in cui la percentuale di acquisti effettuata tramite grossisti raggiunge il valore più alto (circa il 77%), indicando che non esiste alcun tipo di pianificazione del fabbisogno di merce e di selezione dei fornitori da parte del titolare. Il canale dell'ingrosso, infatti, permette di soddisfare le necessità assortimentali a seconda delle esigenze espresse al momento dal mercato di riferimento, consentendo, così, il frazionamento degli ordini e riducendo al minimo il rischio commerciale.

La gamma offerta è, infatti, poco ampia e poco profonda (bassi il numero di marchi in contratto di concessione e il numero di referenze in assortimento).

Cluster 9 - Profumerie boutique

Numerosità: 490

Questo modello è fortemente caratterizzato dalla specializzazione merceologica di riferimento.

Si tratta di punti vendita che realizzano il 70% circa dei ricavi con una ampia e profonda gamma di prodotti cosmetici di trattamento e decorativi e di profumeria alcolica; rientrano infatti, nel circuito distributivo selezionato dalle maggiori case produttrici del settore e propongono un'offerta caratterizzata principalmente da prodotti di elevata qualità e marchio affermato (sono in media 10 i marchi con contratto di concessione).

Dal punto di vista organizzativo si tratta di imprese commerciali la cui gestione è moderna e manageriale; elevata è la percentuale di imprese organizzate in forma societaria (52%) e ben articolato il personale coinvolto nell'attività.

Le imprese appartenenti a tale cluster sono, inoltre, caratterizzata da:

- una elevata presenza di servizi al consumatore (erogazione di carta fedeltà, prova prodotti e sistemi di pagamento moderni);
- una profonda cura dell'immagine del punto vendita testimoniata dagli elevati costi per l'allestimento delle vetrine;
- rilevanti spese di pubblicità che testimoniano la capacità comunicativa ma anche economica dell'imprenditore.

Coerentemente con le specifiche del cluster la modalità di acquisto prevalente risulta essere l'acquisto diretto da produttori (82%).

Le dimensioni sono sopra la media: 54 mq le superfici di vendita, 26 mq gli spazi destinati a magazzino e 6 metri lineari l'estensione delle vetrine.

Infine, circa il 40% delle imprese di questo cluster è localizzata in zone pedonali e aderisce ad associazioni di commercianti di via.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- produttività per addetto = ricavi / (numero addetti[4]*1.000)

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ricarico = ricavi/costo del venduto;

  dove:

  - costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- rotazione del magazzino = costo del venduto/giacenza media del magazzino.

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la produttività per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 9.

Per il ricarico sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 9.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 7;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 8;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile per il cluster 9.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio specifico sulla territorialità per il settore del commercio[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione del commercio;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socioeconomico.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "costo del venduto" che hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del costo del venduto nel calcolo del ricavo.

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM16U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,2528	1,2167	1,2552	1,2095
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	1901,5572	-	1422,4	1983,7612
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	10985,2027	-	5260,3684	5000,2511
Valore dei beni strumentali	0,1227	0,2123	0,0623	0,034
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,488	0,6122	0,4839	0,6265
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	14120,0951	-	5244,2338	5235,4674
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9315	0,7722	0,7189	0,5076
Locali destinati a vendita(m^2)	-	-	-	58,3163

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-0,0765	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-0,0311	-0,0285
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-0,0525	-
5) Aree ad benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	-	-		-
6) Aree di medio-piccole dimensioni con marcata prevalenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La variabile "Logaritmo in base 10 del costo del venduto" viene calcolata per valori del costo del venduto maggiori di zero.

SM16U

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto	1,2568	1,1321	1,1497	1,1652	1,2023
Logaritmo in base 10 del costo del venduto	-	2404,4743	1946,3354	1932,9033	1931,2769
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	16064,2457	9959,6565	8762,5336	-
Valore dei beni strumentali	0,1488	-	-	0,1011	0,1043
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,5454	0,7565	0,8354	0,8959	0,6015
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	18351,6277	12546,7028	10874,7018	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,479	1,3296	0,5143	0,7394	0,8015
Locali destinati a vendita(m^2)	-	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL COSTO DEL VENDUTO

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-	-	-0,0677	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-0,0529	-
5) Aree ad benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	-	-	0,0308	-	0,0224
6) Aree di medio-piccole dimensioni con marcata prevalenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La variabile "Logaritmo in base 10 del costo del venduto" viene calcolata per valori del costo del venduto maggiori di zero.

ALLEGATO 6.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i "Dipendenti a tempo pieno"
- Numero delle giornate retribuite per i "Dipendenti a tempo parziale"
- Numero delle giornate retribuite per gli "Apprendisti"
- Numero delle giornate retribuite per gli "Assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio"
- Numero dei "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale"
- Numero dei "Soci con occupazione prevalente nell'impresa"
- Numero dei "Soci diversi da quelli con occupazione prevalente nell'impresa"

Quadro B:

- Potenza installata (kw)
- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Numero punti cassa
- "Mq locali destinati a magazzino" relativi alle Unità locali destinate all'attività di vendita
- "Mq locali destinati a ufficio" relativi alle Unità locali destinate all'attività di vendita
- Metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine)
- Mq parcheggio riservato alla clientela
- Localizzazione
- Ubicazione in zona pedonale
- Adesione ad associazione dei commercianti di via
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni

Quadro J:

- "Mq locali destinati a magazzino e/o deposito" relativi alle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita
- "Mq locali destinati ad ufficio" relativi alle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita

Quadro G:

- Tipologia della clientela: consumatori privati
- Tipologia della clientela: utilizzatori professionali
- Tipologia di vendita: libero servizio(self service)
- Cosmesi di trattamento e decorativa
- Profumeria alcolica
- Confezioni regalo
- Bigiotteria
- Accessori e prodotti per l'abbigliamento
- Pelletteria
- Forbici, lime, accessori metallici e altri articoli da toilette
- Servizi offerti: Consegna a domicilio
- Eventi promozionali speciali con prova dei prodotti
- Servizio di ricezione ordini on line (tramite telefono e\o rete telematica)
- Numero marche con contratto di concessione
- Percentuale dei pagamenti effettuati dalla clientela con carta di credito o altri sistemi di pagamento POS
- Vendite con emissione di fattura

Quadro H:

- Modalità di acquisto: Acquisto tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante
- Modalità di acquisto: Acquisto da ditte produttrici (diretto o tramite agenti o rappresentanti)
- Modalità organizzativa: Associato a gruppo di acquisto e/o unione volontaria
- Modalità organizzativa: Affiliato o in franchising
- Modalità organizzativa: Indipendente
- Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto merci
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Costi e spese sostenuti per l'allestimento delle vetrine

Quadro I:

- Scaffali (metri lineari)
- Apparecchiature per raggi UVA
- Cabine di estetica

00A1679

DECRETO 3 febbraio 2000.

Approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

IL MINISTRO DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto l'articolo 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto l'articolo 3, comma 121, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, che stabilisce che i soggetti che hanno dichiarato ricavi derivanti dall'esercizio di attività di impresa di cui all'articolo 53, comma 1, ad esclusione di quelli indicati alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, o compensi derivanti dall'esercizio di arti e professioni di ammontare non superiore a lire dieci miliardi sono tenuti a fornire all'Amministrazione finanziaria i dati contabili ed extracontabili necessari per l'elaborazione degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 18 aprile 1997, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture;

Visto l'articolo 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Visto il decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 7 dicembre 1999;

Ritenuto di dover provvedere al riguardo;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'articolo 62-*bis* del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993 n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore delle manifatture:

a) studio di settore SD 06 U codice di attività 17.54.6;

b) studio di settore SD 07 A codice di attività 17.71.0;

c) studio di settore SD 07 B codici di attività 17.72.0; 17.73.0; 17.74.0; 17.75.0;

d) studio di settore SD 07 C codice di attività 18.22.1;

e) studio di settore SD 07 D codici di attività 18.21.0; 18.24.3;

f) studio di settore SD 07 E codice di attività 18.23.0;

g) studio di settore SD 07 F codici di attività 18.24.1; 18.24.2;

h) studio di settore SD 07 G codice di attività 18.24.4;

i) studio di settore SD 09 C codici di attività 20.10.0; 20.20.0; 20.40.0;

j) studio di settore SD 09 D codice di attività 20.30.1;

k) studio di settore SD 09 E codici di attività 20.30.2; 20.51.1; 20.52.1.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

- 1, per lo studio di settore SD 06 U;
- 2, per lo studio di settore SD 07 A;
- 3. per lo studio di settore SD 07 B;
- 4, per lo studio di settore SD 07 C;
- 5, per lo studio di settore SD 07 D;
- 6, per lo studio di settore SD 07 E;
- 7, per lo studio di settore SD 07 F;
- 8, per lo studio di settore SD 07 G;
- 9, per lo studio di settore SD 09 C;
- 10, per lo studio di settore SD 09 D;
- 11, per lo studio di settore SD 09 E.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nelcomma 1, fermo restando il disposto dell'articolo 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali

non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 1999.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nel caso in cui l'esercizio dell'attività d'impresa è svolto attraverso l'utilizzo di più punti di produzione e di vendita in locali non contigui a quelli di produzione, per i quali non è stata tenuta contabilità separata;

b) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

c) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'articolo 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a 10 miliardi di lire;

d) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

e) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvate con il decreto ministeriale 18 aprile 1997, tenuto conto di quanto precisato in quelle per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'articolo 5, comma 1.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'articolo 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'articolo 53, comma 1, lettera *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'articolo 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'articolo 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1 . Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2000. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2000 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2000.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 3 febbraio 2000

Il Ministro: Visco

ALLEGATO 1
SD06U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente ai codici ISTAT:

- 17.54.6 – Fabbricazione di ricami.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD06).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.356. I questionari restituiti sono stati 1.087 pari al 80,2% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 148 questionari, pari al 13,6% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 939.

1.1 *IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI*

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- l'aspetto dimensionale (numero addetti, dotazione dei beni strumentali, ampiezza degli spazi disponibili);
- le fasi di produzione in conto proprio o in conto terzi;
- la tipologia di clientela.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Ricamifici conto terzi, integrati, di più grandi dimensioni

Numerosità: 191

Le imprese appartenenti al cluster sono per metà ditte individuali e per metà società (di cui l'8% di capitali).

La produzione è quasi esclusivamente conto terzi (in media il 98% dei ricavi);le fasi principalmente realizzate all'interno sono il ricamo a macchina (96,9% dei soggetti) e la campionatura (95,3%); nel 53% dei casi viene svolta anche la fase di editazione programmi, fase che insieme al ricamo a macchina viene esternalizzata nel 24% dei casi.

La struttura produttiva prevede buone superfici destinate alla produzione (in media151 mq.), a magazzino e uffici. Il numero degli addetti è mediamente pari a 5.

La dotazione di beni strumentali di queste aziende è costituita essenzialmente da macchine elettroniche multitesta (mediamente 3 per un totale di 18 teste), solo in pochi casi sono presenti macchine Shiffly; il 42% dei soggetti è dotato mediamente di un sistema di editazione.

L'area di mercato è prevalentemente regionale o pluriregionale e la principale tipologia di clientela è l'industria (in media il 70% dei ricavi).

Cluster 2 - Ricamifici conto terzi di medio-piccole dimensioni

Numerosità: 400

Oltre il 60% delle imprese appartenenti al gruppo è costituito da ditte individuali.

L'85% dei ricavi deriva da produzione in conto terzi.

La fase prevalente del ciclo produttivo è il ricamo a macchina (indicato dal 72,5% dei soggetti), talvolta la campionatura (27%) e molto raramente il ricamo a mano (14,3%).

Le superfici destinate alla produzione sono mediamente pari a 117 mq., risulta molto ridotta la presenza di magazzini. Il numero medio di addetti è pari a 3.

L'esecuzione della sola fase di ricamo a macchina, come avviene principalmente nella lavorazione conto terzi, comporta una dotazione di macchinari non molto articolata; quelli presenti si dividono tra macchine Shiffly a funzionamento meccanico e le multitesta elettroniche; praticamente assenti i sistemi di editazione.

L'area di mercato è provinciale e regionale mentre la tipologia di clientela è rappresentata in media per il 71% dei ricavi da industria.

Cluster 3 - Ricamifici conto terzi di piccole dimensioni

Numerosità: 191

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 66% ditte individuali.

Il 98% della produzione è in conto terzi e la fase svolta è essenzialmente il ricamo a macchina (dichiarato in media dall'89% delle imprese); è comunque presente (39,3% dei casi) la campionatura.

Le superfici medie di produzione sono le più basse tra i cluster di imprese in conto terzi e si attestano intorno ai 90 mq. medi, come del resto avviene anche per le superfici destinate a magazzino; il personale addetto è mediamente pari a 2.

I beni strumentali riguardano piccole macchine lunghe meccaniche e macchine elettroniche diversificate.

L'area di mercato è prevalentemente costituita dalla provincia e secondariamente dalla regione. L'84% della clientela è rappresentata da artigiani.

Cluster 4 - Ricamifici integrati, prevalentemente conto proprio

Numerosità: 124

Gran parte delle imprese del cluster è costituito da società (il 43,5% di persone, il 15,3% di capitali).

Risulta di maggior rilevanza la produzione in conto proprio (il 90% dei soggetti dichiara una percentuale media sui ricavi del 60%) anche se spesso è affiancata da produzione per terzi (il 76% dei soggetti dichiara una percentuale media sui ricavi del 61%).

Le imprese del cluster realizzano un ciclo produttivo completo, in particolare le fasi in conto proprio principalmente eseguite sono la campionatura (84,7% dei casi) e il ricamo a macchina (76,6 %). Per saturare la capacità produttiva installata si eseguono lavorazioni in conto terzi riguardanti le fasi di ricamo a macchina (51,6%) e di editazione programmi (30,7%).

Piuttosto presenti sono le lavorazioni affidate a terzi che riguardano principalmente ricamo a macchina (37,9%) e tintura/candeggio (26,6%).

Le superfici destinate alla produzione sono mediamente ampie (217 mq.) e, in proporzioni maggiori agli altri cluster, quelle destinate a magazzino (88 mq.); nel 10% dei casi è previsto uno spazio destinato alla vendita e il 15% dei soggetti dichiara spazi destinati ad esposizione.

Il numero di addetti è mediamente pari a 7.

La dotazione di beni strumentali comprende per circa la metà dei casi un sistema di editazione, in media una macchina meccanica e due elettroniche.

La clientela è rappresentata da industria (in media il 50% dei ricavi), artigiani (il 18%), ingrosso (il 14%), dettaglio (il 9%) e privati (il 7%); tali canali sono serviti anche dalla presenza in media di un agente. L'area di mercato è pluriregionale o nazionale, con una buona presenza di export sia a livello europeo che extra-europeo.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- rendimento per addetto = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione dei servizi) / numero addetti[4]] /1.000

dove:

- costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali
- numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

- Rotazione del magazzino = Ricavi/giacenza media del magazzino

dove:

- giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali)/2.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 7° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 3 e 4.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 6° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza ad ognuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A
SD06U

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2705	1,4203	1,1036	1,2386
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3532	1,0650	1,0630	1,1332
Locali destinati alla produzione (m^2)	178,7378	85,5194	-	166,2015
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	7.666,1968	3.984,8295	5.787,6422	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	20.318,7378	38.296,1740	39.889,3809	56.709,5344
Spese per acquisti di servizi	0,8434	1,4536	3,1206	0,9588
Valore dei beni strumentali	0,0760	0,1400	-	0,1031
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	17.116,9384	20.347,1939	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 1.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero soci diversi da quelli di cui al rigo A15

Quadro B:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati a uffici
- Mq dei locali destinati ad altri servizi
- Mq dei locali destinati alla vendita

Quadro E:

- Produzione conto terzi
- Numero giorni di partecipazione a fiere e mostre
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Artigiani
- Tipologia di clientela: Commercio all'ingrosso
- Export (U.E., extra U.E.)

Quadro G:

- Fasi della lavorazione: Campionatura conto proprio Italia
- Fasi della lavorazione: Campionatura conto terzi Italia
- Fasi della lavorazione: Editazione programmi conto proprio Italia
- Fasi della lavorazione: Editazione programmi conto terzi Italia
- Fasi della lavorazione: Editazione programmi affidata a terzi Italia
- Fasi della lavorazione: Ricamo a macchina conto proprio Italia
- Fasi della lavorazione: Ricamo a macchina conto terzi Italia
- Fasi della lavorazione: Ricamo a macchina affidato a terzi Italia
- Fasi della lavorazione: Ricamo a mano conto proprio Italia
- Fasi della lavorazione: Controllo qualità e finitura conto proprio Italia
- Fasi della lavorazione: Controllo qualità e finitura conto terzi Italia
- Fasi della lavorazione: Confezione e spedizione conto proprio Italia

Quadro I:

- Numero di macchine da ricamo Shiffly elettroniche da 15 yds
- Numero di macchine da ricamo Shiffly elettroniche da 21 yds
- Numero di macchine a più teste elettroniche
- Numero di macchine singole elettroniche
- Numero di singole Cornelly a più teste elettroniche
- Numero di singole punto smog
- Numero di singole perlinatrici
- Numero di singole per punto uncinetto
- Numero di borchiatrici

ALLEGATO 2
SD07A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 17.71.0 – Fabbricazione di articoli di calzetteria a maglia.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD07).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.384. I questionari restituiti sono stati 1.104, pari al 79,8% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 192 questionari, pari al 17,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 824.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare 4 gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la tipologia dell'attività produttiva (conto proprio, conto terzi);
- il comparto di riferimento;
- specializzazione in una o più fasi produttive;
- localizzazione.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Terzisti specializzati nella calzetteria femminile

Numerosità: 133

Le aziende presenti nel cluster sono per il 56% società e svolgono la loro attività, con un numero di addetti mediamente pari a 8 (di cui 6 dipendenti), su una superficie media destinata alla produzione di 156 mq cui si aggiungono magazzini per 85 mq.

Si tratta di aziende che si occupano della gestione in conto terzi (in media l'89% dei ricavi) delle fasi di confezione (45% dei soggetti), di rifinitura/stiratura (31%) e di taglio (17%).

Il comparto di attività è costituito dalla calzetteria donna (l'85% dei ricavi in media).

La dotazione strumentale è coerente con la specializzazione e con le fasi svolte e prevede mediamente: 2 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina da cucire automatica, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per la stiratura, 2 macchine per la calzetteria a un cilindro computerizzate, 3 macchine per la calzetteria a un cilindro non computerizzate, 1 macchina per la calzetteria a due cilindri computerizzata e 1 macchina per tessitura non computerizzata.

La tipologia di clientela è rappresentata soprattutto dall'industria (in media il 69% dei ricavi) e secondariamente da artigiani (25%), su un'area di mercato prevalentemente provinciale e regionale.

Tali aziende sono localizzate in gran parte in Lombardia nel distretto di Castel Goffredo (tra Mantova e Brescia).

Cluster 2 - Terzisti specializzati nelle fasi di tessitura e rimaglio operanti nel comparto della calzetteria uomo

Numerosità: 198

La struttura organizzativa delle aziende appartenenti a questo cluster si caratterizza per la presenza di società (56% dei soggetti) che operano con un numero medio di addetti pari a 5 (di cui 3 dipendenti); gli spazi dedicati alla produzione sono in media pari a 229 mq ed il magazzino è presente con una superficie media di 139 mq.

Tali aziende si occupano prevalentemente della gestione in conto terzi (73% dei ricavi in media) delle fasi di tessitura e rimaglio (75% dei soggetti). Si tratta quindi di terzisti monofase che operano nel settore della calzetteria uomo (in media il 68% dei ricavi); una discreta fetta opera anche nel comparto donna (24%). Il segmento di mercato prevalente è medio.

Una discreta quota di soggetti (46% in media) affida lavorazioni a terzi.

La dotazione strumentale comprende beni destinati alla fabbricazione di calzetteria da uomo, in particolare: 11 macchine da calzetteria monocilindriche non computerizzate, 8 computerizzate e 7 macchine da calzetteria a due cilindri non computerizzate.

La tipologia di clientela è rappresentata soprattutto dall'industria (52% dei ricavi) e da artigiani (24% dei ricavi), con presenza minore di commercio all'ingrosso (14%), mentre l'area di mercato è in massima parte provinciale, regionale e pluriregionale.

Sono imprese localizzate per circa il 90% dei casi in Lombardia nel distretto di Castel Goffredo (tra Mantova e Brescia).

Cluster 3 - Fabbricanti di calzetteria uomo in conto proprio

Numerosità: 320

La struttura organizzativa delle aziende rientranti in questo cluster è rappresentata in prevalenza da ditte individuali (58% dei casi) che si avvalgono in media di 4 addetti (di cui 2 dipendenti); le aree dedicate alla produzione risultano pari a 135 mq, cui si aggiungono magazzini per 81 mq.

Le imprese in esame svolgono la maggior parte delle lavorazioni in conto proprio (in media l'88% dei ricavi) ed hanno un ciclo generalmente completo che comprende la tessitura (77% dei soggetti), la confezione (80%) la stiratura-rifinitura (85%) e il controllo e l'imballo (87% dei casi). Sono anche presenti nel 38% dei casi la progettazione e prototipia e nel 57% la campionatura.

Questo tipo di aziende opera nel comparto uomo (in media l'87% dei ricavi) ed il segmento di mercato prevalente è l'economico.

La dotazione strumentale è coerente con la specializzazione e con le fasi svolte e comprende: 1 macchina da cucire normale a più aghi, 1 macchina taglia e cuci, 1 macchina per la stiratura, 9 macchine per la calzetteria ad un cilindro non computerizzate e 4 computerizzate, 2 macchine per la calzetteria a due cilindri non computerizzate e 1 computerizzata.

L'ingrosso rappresenta il canale più consistente (in media il 64% dei ricavi) seguito dal dettaglio (12%) e dall'industria (9%).

L'area di mercato è prevalentemente nazionale ma si rileva una discreta presenza di export (35% dei soggetti) verso il mercato sia dell'Unione Europea sia extra UE.

Cluster 4 - Terzisti operanti nel comparto della calzetteria uomo

Numerosità: 109

L'organizzazione delle aziende presenti in questo cluster è tipica delle aziende artigianali: si tratta, infatti, nel 77% dei casi, di ditte individuali dove il titolare è affiancato mediamente da 2 dipendenti. Gli spazi dedicati alla produzione sono contenuti (in media 89 mq) e la presenza di magazzini ed uffici è esigua.

Tale cluster comprende aziende di piccole dimensioni che operano in conto terzi (in media l'86% dei ricavi) specializzate nel comparto uomo.

Le fasi prevalenti sono la confezione (il 67% dei soggetti) e la stiratura-rifinitura (61%).

Il comparto di riferimento è la calzetteria uomo (in media il 93% dei ricavi complessivi).

La dotazione strumentale è contenuta e comprende in media: 1 macchina da cucire normale a più aghi, 1 macchina per la stiratura, 1 macchina per la rifinitura, 2 macchine per la calzetteria ad un cilindro non computerizzate e 1 computerizzata e 3 macchine per la calzetteria a due cilindri non computerizzate.

La clientela è costituita da industria (in media il 42% dei ricavi) e artigiani (33%) con minore presenza del commercio all'ingrosso (13%) e l'area di mercato è prevalentemente provinciale.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- rendimento per addetto = [(ricavi – costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/numero addetti[4]] / 1.000

dove:

- costo del venduto — Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali
- numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenza media del magazzino

dove:

- giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1 e 3;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1,2, e 4;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

SD07A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,0119	1,0782	1,0843	1,0414
Valore dei beni strumentali	0,143	0,2089	0,0866	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	8.349,2655	7.114,959	3.349,8596	7.575,6649
Spese per acquisto di servizi	1,9317	1,1147	0,8129	1,2485
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendenti	0,9895	1,0369	1,1444	1,0788
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	25.451,7156	15.472,1546	21.079,9125	18.319,658
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	24.518,098	-	-	19.118,1113
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	133,6439	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 2.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione-lavoro o a termine e lavoranti a domicilio.

Quadro B:

- Mq locali destinati alla produzione
- Mq locali destinati a uffici.

Quadro E:

- Produzione conto terzi (%)
- Lavorazione affidata a terzi (Italia, U.E. e Extra U.E.)
- Agenti e rappresentanti esclusivi
- Agenti e rappresentanti non esclusivi
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Artigiani
- Tipologia di clientela: Commercio all'ingrosso
- Tipologia di clientela: Commercio al dettaglio
- Export

Quadro G:

- Comparti di attività: 8.A Calzetteria maschile
- Comparti di attività: 8.B Calzetteria femminile
- Ricavi - Percentuale derivante dalla vendita di beni prodotti dall'impresa
- Ricavi - Percentuale derivante dalla vendita di beni acquistati dall'impresa
- Lavorazione: Progettazione/prototipia (conto proprio e presso terzi)
- Lavorazione: Campionatura (conto terzi e presso terzi)
- Lavorazione: Tessitura/smacchiatura (cono proprio e conto terzi)
- Lavorazione: Taglio (presso terzi)
- Lavorazione: Confezione (conto proprio, conto terzi e presso terzi)
- Lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura (conto proprio, conto terzi e presso terzi)
- Lavorazione: Controllo, imballo e spedizione (presso terzi)
- Premi di assicurazione

Quadro I:

- Beni strumentali: Numero macchine tagli e cuci
- Beni strumentali: Numero macchine accessorie per rifinitura
- Beni strumentali: Numero macchine circolari per calzetteria monocilindro computerizzate
- Beni strumentali: Numero macchine circolari per calzetteria monocilindro non computerizzate
- Beni strumentali: Numero macchine circolari per calzetteria doppio cilindro non computerizzate

ALLEGATO 3
SD07B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 17.72.0 – Fabbricazione di pullover, cardigan ed altri articoli simili a maglia;
- 17.73.0 – Fabbricazione di altra maglieria esterna;
- 17.74.0 – Fabbricazione di maglieria intima;
- 17.75.0 – Fabbricazione di altri articoli e accessori a maglia.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD07).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3.935, di cui 2.473 relativi al codice 17.72.0, 813 relativi al codice 17.73.0, 479 relativi al codice 17.74.0 e 170 al codice 17.75.0. I questionari restituiti sono stati 3.560 (rispettivamente 2.425, 630, 349 e 156 per i quattro codici), pari al 90,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 613 questionari, pari al 15,5% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2947.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des donnée*s e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- tipologia dell'attività (conto proprio, conto terzi e converter);
- comparto di riferimento;
- fattore dimensionale.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 – Converter di Grandi Dimensioni

Numerosità: 191

Si tratta di aziende organizzate prevalentemente sotto forma di società (81%) e ben articolate: prevedono la presenza di 9 addetti di cui 7 dipendenti, gli spazi dedicati alla produzione sono significativi (262 mq), e coerentemente alla vocazione commerciale della loro attività, anche quelli destinati a magazzino (255 mq) e ufficio (56 mq).

Le aziende presenti nel cluster sono prevalentemente organizzate sotto forma di converter; essi sono creatori e commercializzatori e perciò specializzati nelle fasi iniziali (progettazione-prototipia e campionatura indicate rispettivamente dal 79% e dal 77% dei soggetti) ed in quelle finali (controllo imballo spedizione indicate dal 92% degli appartenenti al cluster). Le fasi intermedie sono esternalizzate, in particolare la confezione dall'84% degli appartenenti, stiratura rifinitura e tessitura smacchinatura dal 75%; in misura più limitata tintura finissaggio e taglio; il ricorso è minimo per le restanti fasi.

L'attività si svolge quasi esclusivamente in conto proprio (90% dei ricavi) e il 92% dei soggetti appartenenti al cluster dichiara di affidare lavorazioni a terzi.

Il comparto di attività prevalente è la maglieria pesante e leggera (79% dei ricavi).

I beni strumentali rilevati sono nella media del cluster una macchina da tessitura computerizzata e due non computerizzate, tre da cucire varie , due taglia e cuci, una da stiratura e una accessoria da rifinitura.

La clientela è rappresentata dal commercio all'ingrosso (in media il 42% dei ricavi), da imprese della grande distribuzione organizzata (26%) e dal commercio al dettaglio (21%). L'85% dei soggetti ha dichiarato di esportare una parte della produzione (in media il 51% dei ricavi); coerentemente l'area di mercato prevalente è europea (80% dei soggetti), extra-europea (65%) e, in misura minore, nazionale (55%).

Cluster 2 – Terzisti specializzati nella confezione di Maglieria Intima

Numerosità: 176

La struttura organizzativa consta in media di 7 addetti di cui 6 dipendenti, si tratta di ditte individuali nel 65% dei casi e di società di persone per la rimanente parte. La dimensione dei locali destinati allo svolgimento dell'attività è contenuta (126 mq in media) e non comprende spazi significativi destinati ad uffici e magazzino.

L'attività si svolge prevalentemente in conto terzi (96% dei ricavi).

La fase prevalente è confezione conto terzi (80% dei contribuenti); il committente consegna per la maggior parte il prodotto già tagliato e lo riprende cucito. Infatti sono limitate le fasi accessorie: stiratura-rifinitura (19%), taglio (14%), campionatura (14%), controllo imballo e spedizione (18%).

I soggetti appartenenti a tale cluster sono specializzati nella confezione di maglieria intima (40% dei ricavi), corsetteria (18%) ed in misura minore, costumi da bagno, pigiameria e tempo libero informale - tecnico sportivo.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La dotazione strumentale consiste in media in 6 macchine da cucire a più aghi, 1 programmabile, 5 macchine taglia e cuci e 1 macchina per la rifinitura.

La clientela è rappresentata particolarmente da industria (in media il 68% dei ricavi) e artigianato (18%) con un peso del 9% sui ricavi medi da parte della clientela all'ingrosso.

L'area di mercato è principalmente provinciale-regionale.

Cluster 3 – Piccoli Terzisti Specializzati nella Confezione di Maglieria Esterna

Numerosità: 577

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (72% dei casi), anche se si rileva circa un terzo di società, tipicamente artigianali, con un numero medio di 5 addetti di cui 3 dipendenti.

Le strutture produttive constano in media di 93 mq di locali destinati alla produzione, esigua la presenza di magazzino ed uffici.

L'attività si svolge quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 98% dei ricavi).

I soggetti sono specializzati nella fase di confezione per conto terzi (indicata dall'86% degli appartenenti al cluster) di maglieria pesante e leggera (93% dei ricavi).

I beni strumentali presenti in tali aziende sono mediamente 3 macchine da cucire varie, 2 taglia e cuci e 2 macchine per rifinitura.

La clientela è rappresentata particolarmente da industria (mediamente il 63% dei ricavi) e artigianato (31%) e l'area di mercato prevalente è provinciale-regionale.

Cluster 4 – Piccoli Terzisti Specializzati nella Tessitura di Maglieria

Numerosità: 673

L'organizzazione delle imprese del cluster (69% di ditte individuali) è elementare, tipica delle aziende artigianali, ed è costituita in media da 3 addetti di cui uno dipendente; i locali destinati alla produzione sono di medie dimensioni (120 mq) e, solo per pochi soggetti (30% circa) si rileva la presenza di magazzino ed uffici.

L'attività si svolge prevalentemente in conto terzi con una percentuale media dei ricavi del 96%.

La fase prevalente è la tessitura-smacchinatura conto terzi (85% dei soggetti), seguita dalla campionatura (32%).

Il comparto di attività è la maglieria pesante e leggera (96% dei ricavi).

Coerentemente alla specializzazione dell'attività, i beni strumentali rilevati sono in media 3 macchine da tessitura computerizzate e non.

La clientela è rappresentata particolarmente da industria (66% dei ricavi) e artigianato (27%) e l'area di mercato è principalmente regionale.

Cluster 5 – Terzisti Specializzati nella Maglieria Esterna

Numerosità: 215

Dal punto di vista organizzativo si tratta di aziende ben strutturate che fanno ricorso al lavoro di terzi, organizzate sia sotto forma di società che sotto forma di ditte individuali. Il numero medio di addetti è pari a 8, di cui 5 dipendenti; i locali dedicati alla produzione sono ampi rispetto alla media (200 mq), così come i locali destinati a magazzino (58 mq) e ad ufficio (20 mq).

L'attività si svolge quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 95% dei ricavi) e si rileva una buona percentuale di affidamento della lavorazione a terzi (53% dei soggetti).

Il ciclo di lavorazione è completo: sono infatti presenti le fasi di confezione (89% dei soggetti), stiratura e rifinitura (80%), campionatura (79%), tessitura e smacchinatura (70%), taglio (74%), e, in misura minore progettazione (43%), controllo e imballaggio (59%).

Ma i soggetti operano evidentemente anche come capi-commessa per cui esternalizzano qualche fase come confezione (22% degli appartenenti al cluster), tessitura (21%) e stiratura-rifinitura (18%).

Il comparto di attività è la maglieria pesante e leggera (86% dei ricavi).

I beni strumentali rilevati sono macchine adeguate alle lavorazioni previste in termini sia quantitativi che qualitativi (in media 3 macchine varie da cucire, 1 macchine per rifinitura, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchine per stiratura, 2 macchine per tessitura computerizzate e 3 non computerizzate).

La clientela è rappresentata particolarmente da industria (mediamente il 61% dei ricavi) e artigianato (13%) e l'area di mercato comprende più regioni.

Cluster 6 – Produttori di Maglieria Intima in Conto Proprio

Numerosità: 147

L'organizzazione è abbastanza articolata: le imprese del cluster sono costituite per metà da ditte individuali e per l'altra metà da società; sono presenti in media 7 addetti, di cui 5 dipendenti e sono previsti spazi abbastanza ampi per la produzione (241mq), per il magazzino (169 mq) e per l'ufficio (32 mq).

I soggetti presenti nel cluster sono imprese in conto proprio (mediamente l'88% dei ricavi) con ciclo interno pressochè completo e lavorazioni affidate a terzi (dichiarate dal 56% dei soggetti).

Le fasi interne prevalenti sono taglio (85% degli appartenenti al cluster), controllo imballo spedizione (84%), confezione (78%), seguono stiratura-rifinitura (63%) e campionatura (63%), meno indicata è la progettazione-prototipia (47%).

Le fasi esternalizzate sono la confezione (39% dei soggetti), tintura e finissaggio (31%) e tessitura-smacchinatura (22%).

Il comparto di attività prevalente è maglieria intima (in media il 46% dei ricavi). In misura limitata e coerentemente con la tipologia del ciclo produttivo compaiono anche tempo libero, tecnico sportivo, corsetteria e pigiameria.

I beni strumentali rilevati sono coerenti con le attività svolte e constano in media di 7 macchine da cucire varie , 4 macchine taglia e cuci, 1 per stiratura, 1 accessoria per rifiniture e 1 macchina per tessitura non computerizzata.

La clientela è rappresentata particolarmente dal commercio all'ingrosso (54% dei ricavi) e al dettaglio (17%) e l'area di mercato è interregionale e nazionale. Il 37% dei soggetti dichiara di esportare una parte della produzione. Il 30% delle aziende dispone di una rete di agenti (5 agenti in media).

Cluster 7 – Fabbricanti di Maglieria Esterna in Conto Proprio con Vendita a Privati

Numerosità: 329

Il cluster è composto da laboratori artigianali (79% di ditte individuali); gli addetti sono mediamente 3 di cui uno dipendente, ed i locali destinati alla produzione sono di dimensioni ridotte (74 mq medi).

I soggetti presenti nel cluster sono piccolissime imprese che producono maglieria esterna in conto proprio (in media l'83% dei ricavi), spesso a ciclo

interno completo che vendono particolarmente a privati (probabilmente anche maglieria su misura), con negozi annessi al laboratorio (43% dei soggetti) e/o esterni (11%).

Le fasi interne svolte sono la confezione (82% dei laboratori), la stiratura rifinitura (74%) e la tessitura e smacchinatura (64%); in misura inferiore il taglio e la campionatura (entrambe indicate dal 44% dei soggetti) e la progettazione-prototipia (40%).

Il comparto prevalente è maglieria pesante e leggera (in media l'82% dei ricavi).

I beni strumentali rilevati sono in media 2 macchine da tessitura non computerizzate, 1 macchina per stiratura e 1 per rifinitura , 1 macchina per cucire e 1 taglia e cuci.

Oltre ai privati (67% dei ricavi) tra la clientela troviamo anche commercio al dettaglio (19% dei ricavi). L'area di mercato è principalmente comunale.

Cluster 8 – Terzisti Specializzati nella Fabbricazione di Maglia a Catena

Numerosità: 204

La struttura organizzativa delle imprese del cluster è elementare: su un numero medio di 3 addetti si rileva la presenza di un dipendente; il 63% è organizzato sotto forma di ditte individuali. I locali destinati alla produzione sono pari a 136 mq. medi e non sono previsti spazi significativi per uffici e magazzino.

L'attività si svolge quasi esclusivamente in conto terzi (97% dei ricavi in media) e il ciclo di produzione è parziale: la fase prevalente è tessitura smacchinatura (92% dei soggetti), seguita dalla campionatura (45%).

Il comparto di attività prevalente è quello della maglia a catena (in media il 74% dei ricavi) seguito da quello della maglia in trama (17%).

La dotazione strumentale è ampia e consiste in media di 5 macchine da tessitura non computerizzate e 3 computerizzate.

La clientela è rappresentata particolarmente da industria (in media il 71% dei ricavi) e artigianato (27%).

L'area di mercato è prevalentemente regionale e provinciale.

Cluster 9 – Produttori in Conto Proprio di Maglieria Esterna

Numerosità: 262

Dal punto di vista organizzativo si tratta di aziende di grandi dimensioni, spesso organizzate sotto forma di società (59%), dove sono previsti mediamente 7 addetti di cui 5 dipendenti. Le dimensioni dei locali destinati alla produzione sono pari a 230 mq, sono previsti inoltre 91 mq per il magazzino e 25 mq per gli uffici.

L'attività si svolge per la maggior parte in conto proprio (in media l'80% dei ricavi) con ciclo di produzione interno completo e affidamento a terzi di alcune fasi.

Le fasi interne in conto proprio prevalenti sono: campionatura (89% degli appartenenti al cluster), confezione (86%), stiratura rifinitura (80%), controllo-imballo e spedizione (92%); seguono taglio (75%), tessitura e smacchinatura (73%) e progettazione (69%).

Il 65% dei soggetti esternalizza alcune fasi di lavorazione, particolarmente confezione (44%), tessitura e smacchinatura (44%), stiratura rifinitura (37%); in misura minore taglio, tintura finissaggio e campionatura.

Il comparto prevalente è la maglieria pesante e leggera (84% dei ricavi medi).

Sono presenti mediamente 4 macchine da tessitura non computerizzate e 2 computerizzate, 3 macchine da cucire, 2 taglia e cuci, 2 per rifinitura e 1 per stiratura.

La clientela è rappresentata particolarmente da imprese di commercio all'ingrosso (53% dei ricavi) e commercio al dettaglio (20%).

L'area di mercato è sia nazionale che europea, infatti il 47% dei contribuenti dichiara di effettuare export.

Il 32% delle imprese di questo cluster dispone di una rete di vendita (in media 3 agenti).

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- rendimento per addetto = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi) / numero addetti[4]] /1.000

dove:

- costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

prevalentemente nell'impresa

- numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

- rotazione del magazzino = Ricavi/giacenza media del magazzino

dove:

- giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali)/2.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, e 9;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 5 e 8;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 8 e 9;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità del comparto dell'abbigliamento[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di specializzazione;
- grado di concentrazione;
- grado di densità d'impresa.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "logaritmo del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del logaritmo del valore dei beni strumentali nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza ad ognuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

SD07B

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0815	1,0277	1,0779	1,2512
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1633	1,0788	1,0272	0,9657
Valore dei beni strumentali	0,4339	-	0,1924	0,1405
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	18.815,0788	17.349,4174	28.270,9516
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	75.939,9764	31.486,3134	25.824,7826	44.227,9299
Spese per acquisti di servizi	1,0068	1,2838	1,2839	2,1130
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	-	6.353,2996	6.703,1237	7.271,1899

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree a media concentrazione localizzativa delle produzioni di abbigliamento, situate nei grandi comuni metropolitani e in prossimità di aree fortemente specializzate nel sistema-moda	-	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione nella calzetteria	-	-	-	-2.225,3104
3) L'area del trevigiano a forte specializzazione e concentrazione nelle produzioni dell'abbigliamento, dominata dalla grande impresa	-	-	-	-
4) Aree despecializzate	-	-	-	-2.225,3104
5) Aree ad elevata specializzazione nella fabbricazione di prodotti in maglieria	-	-	-	-
6) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione localizzativa nella calzetteria	-	-	-	-2.225,3104
7) Aree ad elevata specializzazione nella confezione di vestiario	-	-	-	-
8) Aree specializzate nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	-	-	-	-
9) Aree ad elevata concentrazione localizzativa nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD07B

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0579	1,0830	1,1501	1,2646	1,0078
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2477	1,1108	1,1089	0,9672	1,1152
Valore dei beni strumentali	0,1438	0,2340	0,1610	0,1193	0,1831
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	37.123,9136	35.837,4927	-	23.315,3781	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	51.434,2921	35.402,8793	9.794,8185	32.135,4560	33.985,5665
Spese per acquisti di servizi	0,9789	1,1088	1,1228	2,7033	1,2096
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4.970,2072	-	3.419,1907	5.254,9770	10.802,7422

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
1) Aree a media concentrazione localizzativa delle produzioni di abbigliamento, situate nei grandi comuni metropolitani e in prossimità di aree fortemente specializzate nel sistema-moda	-	-	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione nella calzetteria	-	-	-	-	-
3) L'area del trevigiano a forte specializzazione e concentrazione nelle produzioni dell'abbigliamento, dominata dalla grande impresa	-	-	-	-	-
4) Aree despecializzate	-	-	-	-	-
5) Aree ad elevata specializzazione nella fabbricazione di prodotti in maglieria	-	-	-	-	-
6) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione localizzativa nella calzetteria	-	-	-	-	-
7) Aree ad elevata specializzazione nella confezione di vestiario	-	-	-	-	-
8) Aree specializzate nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	-	-	-	-	-
9) Aree ad elevata concentrazione localizzativa nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	-	-	-	3.703,7350	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 3.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

Quadro B:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati a magazzino
- Mq dei locali destinati ad esposizione
- Mq dei locali destinati alla vendita

Quadro D:

- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri

Quadro E:

- Produzione conto terzi
- Lavorazione affidata a terzi Italia
- Lavorazione affidata a terzi U.E.
- Lavorazione affidata a terzi EXTRA U.E.
- Agenti e rappresentanti esclusivi (numero)
- Agenti e rappresentanti non esclusivi (numero)
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Artigiani
- Tipologia di clientela: Grande distribuzione
- Tipologia di clientela: Distribuzione organizzata
- Tipologia di clientela: Commercio all'ingrosso
- Tipologia di clientela: Commercio al dettaglio
- Tipologia di clientela: Privati
- Export (U.E., extra U.E.)

Quadro G:

- Comparti di attività: 1.A capospalla
- Comparti di attività: 1.B pantaloni
- Comparti di attività: 2.B leggeri
- Comparti di attività: 3.A neonato (fino a 24 mesi)
- Comparti di attività: 4.A abbigliamento informale/tempo libero
- Comparti di attività: 4.B abbigliamento tecnico per lo sport
- Comparti di attività: 6.A maglieria pesante
- Comparti di attività: 6.B maglieria leggera
- Comparti di attività: 7.A corsetteria
- Comparti di attività: 7.C maglieria intima
- Comparti di attività: 7.D bagno
- Comparti di attività: 9.B scialli, sciarpe, foulard
- Comparti di attività: 10.A maglia in trama
- Comparti di attività: 10.B maglia a catena
- Ricavi-percentuale derivante dalla vendita di prodotti finiti: Prodotti dalla impresa
- Ricavi-percentuale derivante dalla vendita di prodotti finiti: Acquistati dalla impresa
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia conto proprio (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia conto terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia presso terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura conto proprio (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura conto terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura presso terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Tessitura/smacchinatura conto proprio (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Tessitura/smacchinatura conto terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Tessitura/smacchinatura presso terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Preparazione e trasformazione fili conto proprio (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Preparazione e trasformazione fili conto terzi (Italia - Estero)
- Fasi di lavorazione: Preparazione e trasformazione fili presso terzi (Italia - Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio conto proprio (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio conto terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio presso terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Tintura e finissaggio presso terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione conto proprio (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione conto terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione presso terzi (Italia -Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura conto proprio (Italia - Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura conto terzi (Italia - Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura presso terzi (Italia - Estero)
- Fasi di lavorazione: Controllo, imballo e spedizione presso terzi (Italia - Estero)
- Altri elementi specifici: Premi di assicurazione

Quadro I:

- Numero di macchine per taglio computerizzate
- Numero di macchine per cucire normali a più aghi
- Numero di macchine per cucire programmabili a più aghi
- Numero di macchine taglia e cuci
- Numero di macchine per stiratura
- Numero di macchine accessorie per rifinitura
- Numero di macchine per tessitura/smacchinatura computerizzate
- Numero di macchine per tessitura/smacchinatura non computerizzate

Quadro N:

- Mq dei locali destinati alla vendita

ALLEGATO 4
SD07C

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 18.22.1 – Confezione di vestiario esterno.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD07).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 13.358. I questionari restituiti sono stati 10.255, pari al 76,8% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.838 questionari, pari al 17,9% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 8.417.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventotto gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- tipologia dell'attività (conto proprio, conto terzi)
- comparto di riferimento
- fattore dimensionale

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Cluster 1 - Piccoli terzisti specializzati nella fase di confezione di abbigliamento per bambino, ragazzo e neonato

Numerosità: 342

La struttura organizzativa delle aziende raggruppate in questo cluster è semplice: si tratta prevalentemente di ditte individuali (76%) che utilizzano per la produzione mediamente 3 dipendenti. La struttura produttiva è in genere di piccole dimensioni (90 mq in media) come anche il magazzino e l'ufficio (presenti in circa il 30% dei casi).

Si tratta di aziende che operano prevalentemente in conto terzi (97% dei ricavi in media), specializzate nella fase di confezione (85% degli appartenenti al cluster).

I comparti più presenti nel raggruppamento considerato sono le confezioni di abbigliamento bambino (indicato dal 78% dei casi con una percentuale media sui ricavi del 45%), ragazzo (dichiarato dal 65% dei soggetti con il 38% medio dei ricavi) e neonato (indicato dal 53% con il 45% medio dei ricavi).

La dotazione strumentale è coerente con la specializzazione dell'attività svolta e comprende in media 4 macchine da cucire normali, 4 macchine taglia e cuci e 1 per rifinitura.

La tipologia di clientela per queste aziende è rappresentata quasi esclusivamente da industria e artigiani (in media rispettivamente il 64% ed il 25% dei ricavi) e l'area di mercato è in massima parte provinciale.

Cluster 2 - Aziende in conto proprio a ciclo integrato che esternalizzano alcune fasi della lavorazione

Numerosità: 182

Le aziende operanti in questo raggruppamento sono rappresentate da società nel 70% dei casi (società di persone 32% e società di capitali 38%) che si avvalgono del lavoro di circa 4 dipendenti; la struttura produttiva è di dimensioni pari a 189 mq in media dedicati alla produzione, con presenza di superficie destinata a magazzino (indicata dal 73% con una media pari a 133 mq) e ufficio (indicata dall'82% con mediamente 32 mq).

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (89% dei ricavi), con un ciclo di lavorazione integrato, concentrando all'interno le fasi di campionatura nell'86% dei casi, di progettazione/prototipia nell'81%, di taglio nel 79%, di controllo/imballo e spedizione nel 97% e in parte decentrando presso terzi la confezione per il 73% delle imprese e la stiratura e rifinitura per il 58%.

I comparti più rilevanti nel raggruppamento sono le confezioni di prodotti di maglieria (il 29% dei ricavi) e camiceria (21%), e secondariamente le confezioni uomo.

La dotazione strumentale è coerente con le fasi svolte e comprende in media 3 macchine da cucire normali, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata in gran parte da commercio all'ingrosso e grande distribuzione organizzata con una percentuale media sui ricavi del 77% e secondariamente da commercio al dettaglio (17%). Il 69% dei soggetti dichiara una percentuale media sui ricavi pari al 44% derivante da export.

Cluster 3 - Terzisti specializzati nella maglieria con ciclo completo

Numerosità: 150

Le aziende presenti in questo cluster sono per il 45% ditte individuali e per il 42% società di persone, con un numero di addetti mediamente pari a nove, di cui 7 dipendenti, con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 182 mq.

Operano quasi esclusivamente in conto terzi (il 98% dei ricavi), con un ciclo di produzione completo e con l'affidamento a terzi di alcune lavorazioni (confezione nel 36% dei casi e stiratura nel 26%).

Il comparto di riferimento è costituito dalla maglieria con una percentuale media sui ricavi pari al 62%.

La dotazione strumentale é coerente con le fasi svolte e comprende in media 7 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 4 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 2 macchine per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente da industria con una percentuale media sui ricavi pari al 71% e secondariamente dagli artigiani. L'area di mercato è in massima parte regionale o pluri-regionale.

Cluster 4 - Terzisti specializzati nella produzione di abiti da uomo prevalentemente con ciclo completo

Numerosità: 328

La struttura giuridica delle aziende raggruppate in questo cluster è rappresentata per il 53% da ditte individuali e per la rimanente parte da società di persone e di capitali. Le imprese del cluster fanno notevole ricorso al lavoro dipendente (in media 10 unità) e si avvalgono di una superficie destinata alla produzione mediamente pari 209 mq.

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (il 99% dei ricavi), con un ciclo di produzione prevalentemente completo.

Il comparto di riferimento è la confezione di abbigliamento uomo, sia capisala (con una percentuale media sui ricavi del 46%) sia pantaloni (41%).

La dotazione strumentale è coerente con la specializzazione svolta e comprende in media 10 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire programmabile, 1 macchina da cucire automatica, 3 macchine taglia e cuci, 3 macchine per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da industria con una percentuale media sui ricavi pari al 60%. L'area di mercato è in massima parte regionale o pluri-regionale.

Cluster 5 - Aziende produttrici di abbigliamento per donna in conto proprio

Numerosità: 248

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster prevede per il 54% ditte individuali e per la rimanente parte società di persone e di capitali. In media sono presenti 5 dipendenti, con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 154 mq e con presenza di magazzino (il 69% dei casi dichiara una superficie media di 92 mq).

Tali aziende operano prevalentemente in conto proprio (l'83% dei ricavi) con ciclo di produzione interno completo (dalla prototipia alla confezione e imballo).

I comparti di riferimento sono le confezioni per donna: in particolare leggeri (indicata dal 69% dei soggetti con una percentuale media sui ricavi del 57%), camiceria (indicata dal 52% con una media pari al 48%) e capispalla (dichiarata dal 52% con una media pari al 38%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 5 macchine da cucire normali, 2 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata quasi esclusivamente da commercio al dettaglio (in media il 59% dei ricavi) e all'ingrosso (20%).

L'area di mercato è in gran parte pluriregionale e nazionale.

Cluster 6 - Produttori di confezioni uomo in conto proprio

Numerosità: 234

Le imprese raggruppate in questo cluster sono costituite per il 54% da società di persone e di capitali e per la rimanente parte da ditte individuali. Il numero di addetti mediamente pari a sei, di cui 5 dipendenti, con superficie destinata alla produzione pari a 200 mq in media, e con presenza di magazzino (il 67% dei casi dichiara una superficie media di 83 mq).

Si tratta di aziende operanti in gran parte in conto proprio con ciclo di produzione completo. Una piccola parte affianca alcune lavorazioni in conto terzi (confezione indicato dal 20% dei soggetti, rifinitura dal 17% e taglio dal 13%).

I comparti di riferimento sono le confezioni da uomo (pantaloni con una percentuale media sui ricavi del 43%, capispalla del 30%, e camicie del 12%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 7 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 1 macchina da cucire programmabile, 2 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente dal commercio all'ingrosso (con una percentuale media sui ricavi pari al 42%) e dal commercio al dettaglio (il 30%); l'area di mercato è pluriregionale e nazionale.

Cluster 7 - Terzisti specializzati nella confezione di abbigliamento per il tempo libero

Numerosità: 192

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano una struttura giuridica sia in forma di ditta individuale (nel 58% dei casi) che di società di persone (33%), con un numero di addetti mediamente pari a otto, di cui 6 dipendenti, con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 141mq.

Tali aziende operano al 100% in conto terzi con una prevalente specializzazione nella fase di confezione (nel 91% dei casi) e con presenza di aziende con ciclo di produzione completo.

Il comparto di riferimento è la confezione di abbigliamento per il tempo libero (con una percentuale media sui ricavi del 53%) e marginalmente dall'abbigliamento sportivo (12%).

La dotazione strumentale è coerente con le fasi gestite e comprende in media 6 macchine da cucire normali, 4 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi del 64%) e artigiani (22%) e con un area di mercato è in gran parte provinciale/regionale.

Cluster 8 - Terzisti specializzati nella fase di confezione di maglieria

Numerosità: 943

La struttura tipica delle aziende appartenenti a questo cluster è quella artigianale (il 72% rappresentato da ditte individuali): oltre al titolare si trovano in media 3 dipendenti; la struttura produttiva è di dimensioni contenute (76 mq in media dedicati alla produzione).

Si tratta di aziende operanti al 100% in conto terzi con specializzazione nella fase di confezione dichiarata dal 91% dei soggetti appartenenti al cluster.

Queste aziende sono specializzate nella confezione di maglieria con un'incidenza media sui ricavi del 66%.

La dotazione strumentale è coerente con la specializzazione dell'attività svolta e comprende in media 4 macchine da cucire normali, 3 macchine taglia e cuci e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata esclusivamente da industria (con una percentuale media dei ricavi pari al 59%) e artigiani (36%) e l'area di mercato è prevalentemente provinciale/regionale.

Cluster 9 - Aziende in conto proprio specializzate nel comparto neonato, bambino, ragazzo

Numerosità: 149

Le aziende presenti in questo cluster sono strutturate prevalentemente come ditte individuali (indicato dal 63% dei soggetti) cui si affiancano più raramente forme societarie. Il numero di addetti mediamente pari a quattro, di cui 3 dipendenti, con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 138 mq, nel 75% sono presenti magazzini con una superficie media di 111 mq.

Sono aziende operanti principalmente in conto proprio (in media con il 90% dei ricavi), con ciclo di produzione generalmente completo, e la presenza di realtà che affidano alcune lavorazioni a terzi (confezione nel 44% dei casi e stiratura nel 32% dei casi).

I comparti di riferimento sono principalmente la confezione di abbigliamento bambino (indicato nell'88% dei casi con una percentuale media sui ricavi del 56%), ragazzo (dichiarato dal 58% dei soggetti con una media sui ricavi del 38%) e neonato (indicato dal 49% con una media sui ricavi pari al 48%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 3 macchine da cucire normali, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata in gran parte da commercio ingrosso (con una percentuale media sui ricavi del 43%) e commercio dettaglio (32%). L'area di mercato è in gran parte pluri-regionale o nazionale. E' presente l'export indicato dal 24% dei soggetti con una percentuale media sui ricavi pari al 22%.

Cluster 10 - Terzisti specializzati nella confezione di abbigliamento per donna

Numerosità: 564

Le aziende presenti in questo cluster sono dotate di una struttura organizzativa che opera prevalentemente sotto forma di imprese individuali (il 66% dei casi) e secondariamente di società di persone (il 27% dei soggetti); con un numero di addetti mediamente pari a otto, di cui 7 dipendenti, con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 127 mq.

Si tratta di aziende operanti al 100% in conto terzi specializzate nella fase di confezione indicata nell'89% dei casi.

I comparti di riferimento sono principalmente i leggeri donna (con una percentuale media sui ricavi del 48%) ed i capispalla (44%).

La dotazione strumentale è coerente con la specializzazione dell'attività svolta e comprende in media 7 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 2 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura, 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata esclusivamente da industria (in media il 63% dei ricavi) e artigiani (26%). L'area di mercato va dal comune alla regione.

Cluster 11 - Terzisti con ciclo completo operanti nel comparto delle confezioni in genere

Numerosità: 159

Le imprese del cluster sono sia aziende individuali (54% dei casi) che società (44%), con un numero di addetti mediamente pari a otto, di cui 6 dipendenti, con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 164 mq.

Tali aziende operano prevalentemente in conto terzi (in media il 97% dei ricavi) con ciclo di produzione completo. Il 30% delle soggetti affida a terzi le lavorazioni di confezione e stiratura.

Il comparto di riferimento è costituito dalle confezioni in genere, in cui si riscontrano leggeri donna (con incidenza media sui ricavi del 26%), capispalla donna (11%), pantaloni uomo (12%), capispalla uomo (12%) e camiceria (10%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 7 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 3 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura e 2 macchine per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata in gran parte da industria (in media il 56% dei ricavi) e artigiani (10%), cui si affiancano realtà orientate al commercio all'ingrosso (12%). L'area di mercato è prevalentemente regionale e pluri-regionale.

Cluster 12 - Terzisti con ciclo parziale specializzati nella maglieria

Numerosità: 464

La struttura delle aziende di questo cluster è poco articolata: si tratta di aziende individuali (66% dei casi) e, in misura minore, di società di persone (32% dei casi), che utilizzano oltre al titolare in media 5 dipendenti e che presentano una struttura produttiva di dimensioni contenute (102 mq in media dedicati alla produzione).

Queste aziende operano al 100% in conto terzi generalmente con ciclo parziale, in particolare si rilevano le fasi di confezione (86% dei casi), taglio (57%) e campionatura (46%).

Le imprese in oggetto sono presenti in modo particolare nel comparto della confezione di maglieria (con una percentuale media sui ricavi dell'89%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 4 macchine da cucire normali, 3 macchine taglia e cuci, 1 macchina per rifinitura.

La clientela di riferimento è rappresentata quasi esclusivamente dall'industria (con un'incidenza media sui ricavi del 69%) e dall'artigianato (23%) e presentano un'area di mercato in gran parte provinciale e regionale.

Cluster 13 - Aziende in conto terzi di grandi dimensioni specializzate nella confezione di capi per uomo

Numerosità: 189

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è ben articolata: si tratta in prevalenza di società di capitali per il 41% e di persone per il 25%. Consistente è ricorso al personale dipendente (in media 28 unità), con struttura produttiva molto ampia (531 mq in media dedicati alla produzione), con presenza di uffici (34 mq) e di magazzini (97 mq).

Tali aziende operano prevalentemente in conto terzi (in media il 96% dei ricavi) specializzati nella fase di confezione indicata dall'85% dei soggetti.

I comparti di riferimento sono principalmente la confezione per uomo di pantaloni (con una percentuale media sui ricavi del 55%) e, secondariamente, di capispalla (32%).

La dotazione strumentale è coerente con le dimensioni e con la specializzazione dell'attività svolta: comprende in media 21 macchine da cucire normali, 2 macchine da cucire automatiche, 1 macchine da cucire programmabili, 5 macchine taglia e cuci, 6 macchine per stiratura, 2 macchine per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata quasi esclusivamente dall'industria (79% dei ricavi medi) e l'area di mercato copre sia un ambito territoriale locale che nazionale.

Cluster 14 - Terzisti specializzati prevalentemente in capi leggeri per donna

Numerosità: 409

La struttura organizzativa delle imprese di questo cluster contempla prevalentemente ditte individuali (66% dei soggetti) che società (33%), con un numero di addetti mediamente pari a sei, di cui 5 dipendenti, con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 107 mq.

Queste aziende operano al 100% in conto terzi generalmente con ciclo di produzione completo, con una decisa prevalenza della fase di confezione (92% dei casi).

Per quanto riguarda i comparti di riferimento, esse risultano specializzate nella confezione di capi leggeri per donna (con una percentuale media sui ricavi pari al 56%) e secondariamente di capispalla per donna (19%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 6 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 2 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura, 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (mediamente il 57% dei ricavi) e artigiani (17%), cui si affiancano realtà orientate al commercio all'ingrosso (14%).

L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello regionale e/o pluri-regionale.

Cluster 15 - Terzisti nel comparto di abbigliamento per bambino, ragazzo e neonato, generalmente con ciclo completo

Numerosità: 88

Le imprese del cluster sono per il 63% ditte individuali, con otto addetti di cui 6 dipendenti e con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 148 mq.

Si tratta di aziende operanti al 100% in conto terzi con ciclo di produzione generalmente completo, con una preponderanza delle fasi di confezione (96% dei casi) e stiratura/rifinitura (85%).

I comparti di riferimento sono le confezioni, in particolare quelle per bambino (con una percentuale media dei ricavi del 37%), ragazzo (22%) e neonato (16%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività e comprende in media 7 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 4 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata quasi esclusivamente da industria (75% dei ricavi medi) e artigiani (12%) con un'area di mercato in gran parte provinciale, regionale pluri-regionale.

Cluster 16 - Terzisti operanti nel comparto della camiceria, generalmente con ciclo completo

Numerosità: 144

La struttura organizzativa delle aziende appartenenti a questo cluster è articolata: si tratta di ditte individuali (57% dei soggetti) e società (43%), con un numero di addetti mediamente pari a dodici, di cui 10 dipendenti e con superficie destinata alla produzione mediamente pari a 193 mq.

La tipologia di produzione è prevalentemente quella in conto terzi (98% dei ricavi) e il ciclo è generalmente completo.

Il comparto di riferimento è costituito dalla camiceria con una percentuale media dei ricavi pari all'85%.

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 8 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 1 macchina da cucire programmabile, 3 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura, 1 macchina per trapuntatura, 1 macchina per assemblaggio ed 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (66% dei ricavi medi) e artigiani (14%) e l'area di mercato è in prevalenza pluriregionale e/o nazionale.

Cluster 17 - Aziende produttrici in conto proprio di abbigliamento casual e sportivo

Numerosità: 148

Le aziende raggruppate in questo cluster sono sia ditte individuali (53% dei casi) che società. Il ricorso al personale dipendente è limitato a 3 unità; la struttura produttiva è di dimensioni mediamente pari a 168 mq dedicati alla produzione, con presenza di superficie destinata a magazzino (indicata dal 59% dei soggetti con una media pari a 127 mq) e ufficio (indicata dall'64% con mediamente 28 mq).

Le aziende del cluster operano prevalentemente in conto proprio (in media l'82% dei ricavi) con ciclo di produzione completo; esse, in alcuni casi affiancano all'attività in proprio lavorazioni in conto terzi particolarmente nella fase di confezione (20% dei casi). Inoltre le fasi di confezione e stiratura/rifinitura vengono talvolta affidate a terzi rispettivamente nel 32% e nel 20% dei casi.

La specializzazione di maggior rilievo risulta la confezione di abbigliamento per il tempo libero (con una percentuale media sui ricavi pari al 58%) e abbigliamento tecnico sportivo (21%), residualmente di abbigliamento da lavoro (13%).

La dotazione strumentale è coerente con all'attività svolta e comprende in media 4 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 3 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da commercio al dettaglio (mediamente il 33% dei ricavi) e commercio all'ingrosso (31%). L'area di mercato è pluri-regionale e nazionale. E' presente l'export indicato dal 27% dei soggetti con una percentuale media sui ricavi pari al 24%.

Cluster 18 - Terzisti specializzati nella tessitura di maglieria

Numerosità: 210

La struttura organizzativa delle aziende appartenenti a questo cluster è semplice: si tratta prevalentemente di ditte individuali (65% dei casi), che si avvalgono in media di quattro addetti, di cui due dipendenti e operano in una struttura produttiva di 117 mq.

La tipologia di produzione è quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 99% dei ricavi) con specializzazione nella fase di tessitura (93% dei casi).

Il comparto di riferimento è costituito dalla maglieria (mediamente il 73% dei ricavi).

La dotazione strumentale è coerente con la specializzazione dell'attività svolta e comprende in media 2 macchine per tessitura computerizzate e 2 non computerizzate, 2 macchine da cucire normali, 1 macchina taglia e cuci, 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (mediamente il 65% dei ricavi) e artigiani (25% dei ricavi) e l'area di mercato è in massima parte provinciale, regionale e pluriregionale.

Cluster 19 - Aziende operanti nel comparto della confezione in genere

Numerosità: 307

Le aziende sono prevalentemente ditte individuali (64% dei casi) e secondariamente società di persone (25%), oltre al titolare sono presenti mediamente 4 dipendenti; la superficie dedicata alla produzione è in media di 119 mq.

Le aziende in esame operano in conto proprio con ciclo di produzione parziale (fase di confezione dichiarata dall'81% dei soggetti) e affiancano all'attività in proprio anche lavorazioni in conto terzi.

La specializzazione prevalente è nella confezione di abbigliamento per adulti, in particolare pantaloni uomo (in media il 23% dei ricavi), capispalla uomo (13%), leggeri donna (13%), camiceria (9%) e capispalla donna (7%).

La dotazione strumentale comprende in media 5 macchine da cucire normali, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 per la rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata dall'industria (mediamente il 40% dei ricavi) seguita da ingrosso (20%), dettaglio (17%) e artigiani (15%).

L'area di mercato si estende dal comune all'intero territorio nazionale.

Cluster 20 - Terzisti di grandi dimensioni operanti nel comparto donna a ciclo completo

Numerosità: 124

La struttura organizzativa delle realtà presenti in questo cluster è articolata: si tratta di aziende organizzate frequentemente sotto forma di società di capitali (34% dei casi) e di persone (23%), che fanno consistente ricorso a personale dipendente (in media 24 unità), con struttura produttiva molto ampia (in media 457 mq), con presenza di uffici (32 mq) e di magazzini (95 mq).

Queste aziende operano al 100% in conto terzi con ciclo di produzione completo.

I comparti di riferimento sono principalmente la confezione per donna di capispalla (mediamente il 59% dei ricavi) e di leggeri (28% dei ricavi).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 18 macchine da cucire normali, 2 macchine da cucire automatiche, 1 macchina da cucire programmabile, 4 macchine taglia e cuci, 7 macchine per stiratura, 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata quasi esclusivamente da industria (in media il 91% dei ricavi). Generalmente l'area di mercato è pluriregionale.

Cluster 21 - Aziende operanti sia in conto terzi che in conto proprio, produttrici di confezioni in genere

Numerosità: 214

Le imprese del cluster sono per il 54% imprese individuali e per il 29% società di persone, con mediamente dieci addetti, di cui 8 dipendenti e si avvalgono di una struttura produttiva di 215 mq.

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (dichiarato dal 98% dei soggetti, mediamente con 74% dei ricavi) e in conto proprio (indicato dal 85% dei soggetti con una percentuale media sui ricavi pari al 32%), con ciclo di produzione completo ed in alcuni casi con l'affidamento a terzi delle fasi di confezione e stiratura.

I comparti di riferimento sono le confezioni per adulti in particolare: leggeri donna (mediamente il 23% dei ricavi) e capispalla donna (18%), i capispalla uomo (14%) e pantaloni uomo (10%), nonché la camiceria (15%).

La dotazione strumentale coerente con l'attività è svolta e comprende in media 7 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 3 macchine taglia e cuci, 3 macchine per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente dall'industria (mediamente il 42% dei ricavi), con discrete quote verso il commercio al dettaglio (17%), commercio all'ingrosso (17%) e la clientela privata (9%) confermata dalla presenza di superfici destinate alla vendita mediamente pari a 14 mq. L'area di mercato è regionale e nazionale.

Cluster 22 - Aziende non integrate di confezioni donna in conto proprio

Numerosità: 146

La struttura organizzativa delle realtà presenti in questo cluster appare orientata più alla commercializzazione che alla produzione. Si tratta prevalentemente di società di capitali (il 38% dei casi) e di persone (25%), con in media cinque addetti, di cui 3 dipendenti e si avvalgono di una struttura produttiva di 142 mq e con presenza di superfici destinate a magazzino di 82 mq e uffici di 22 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (mediamente il 93% dei ricavi), con ciclo di produzione generalmente parziale. Esse si caratterizzano, infatti, per il fatto di controllare direttamente solo le fasi iniziali e terminali del ciclo (dalla progettazione al taglio e la fase di controllo, imballo e spedizione), decentrando quelle strettamente produttive, come la confezione (l'84% delle imprese) e la stiratura-rifinitura (70%)

I comparti di riferimento sono le confezioni per donna in particolare i leggeri (mediamente il 54 % dei ricavi) e capispalla (30%).

La dotazione strumentale è minima coerentemente con la politica di decentramento produttivo e comprende in media 2 macchine da cucire normali, 1 macchina taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente dal commercio all'ingrosso (mediamente il 55% dei ricavi) e al dettaglio (31%). L'area di mercato è in gran parte nazionale ed estera (il 51% effettua export con una percentuale media sui ricavi del 25%).

Cluster 23 - Piccoli terzisti specializzati nella confezione di capi per il tempo libero e lo sport

Numerosità: 345

La struttura organizzativa delle realtà rappresentate in questo cluster è tipica delle aziende artigianali: si tratta quasi esclusivamente di ditte individuali (il 77% dei casi) che fanno ricorso a 2 dipendenti oltre il titolare, con una struttura produttiva di dimensioni molto contenute (71 mq in media dedicati alla produzione).

Tali aziende operano quasi esclusivamente in conto terzi (mediamente il 96% dei ricavi), con specializzazione nella fase di confezione (indicata dal 81% dei soggetti).

I comparti di riferimento sono essenzialmente la confezione di capi per il tempo libero (mediamente il 60% dei ricavi) e per lo sport (23%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 3 macchine da cucire normali, 3 macchine taglia e cuci, 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (mediamente dal 48% dei ricavi) e artigiani (36%) e l'area di mercato è principalmente provinciale.

Cluster 24 - Piccoli produttori in conto proprio di confezioni in genere, rivolti ai privati

Numerosità: 360

I soggetti presenti in questo cluster sono dotati di una struttura tipicamente artigianale: si tratta di aziende individuali (il 79% dei casi) che fanno scarso ricorso a personale dipendente (in media 1 unità oltre al titolare). La struttura produttiva è di dimensioni ridotte (50 mq in media dedicati alla produzione), ma con una presenza consistente di locali contigui adibiti alla vendita (mediamente 23 mq).

Queste aziende operano prevalentemente in conto proprio (in media il 95% dei ricavi) con ciclo di produzione interno generalmente completo e data la presenza di privati tra la clientela, probabilmente a livello sartoriale.

I comparti di riferimento sono le confezioni per donna, in particolare i leggeri (mediamente il 17% dei ricavi) e capispalla (13%), le confezioni per uomo, con pantaloni (12%) e capispalla (16%) e gli abiti da sposa (8%).

La dotazione strumentale è coerente con la dimensione della struttura e comprende in media 2 macchine da cucire normali, 1 macchina taglia e cuci, 1 macchina per stiratura.

La tipologia di clientela è rappresentata quasi esclusivamente da privati (mediamente il 91% dei ricavi); l'area di mercato è in gran parte comunale e provinciale.

Cluster 25 - Terzisti specializzati nella fase di confezione di capi per il tempo libero

Numerosità: 129

La struttura organizzativa delle aziende rientranti in questo cluster è articolata: la presenza di ditte individuali e di società risulta paritaria. Consistente è ricorso al personale dipendente (in media 14 unità), con struttura produttiva mediamente pari a 258 mq e con una superficie media destinata a magazzino di 79 mq.

Gli appartenenti al cluster operano quasi esclusivamente in conto terzi (mediamente il 99% dei ricavi) con specializzazione nella fase di confezione indicata dal 91% dei soggetti.

Essi risultano specializzati nella confezione quasi esclusivamente di capi per il tempo libero (in media il 76% dei ricavi) e abbigliamento sportivo (21%).

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta e comprende in media 13 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 1 macchina da cucire programmabile, 6 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura, 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata essenzialmente dall'industria (in media con l'84% dei ricavi) e l'area di mercato è provinciale/regionale.

Cluster 26 - Terzisti specializzati nella fase di confezione di abbigliamento per uomo

Numerosità: 693

Le imprese del cluster sono costituite principalmente da ditte individuali (il 68% dei casi), con una presenza in media di otto addetti, di cui 6 dipendenti, e operano su una superficie di produzione pari a 128 mq.

Si tratta di aziende operanti al 100% in conto terzi con ciclo di produzione limitato alla fase di confezione (l'84% dei casi).

Esse risultano specializzate nella confezione per uomo di pantaloni (mediamente 40% dei ricavi) e capispalla (39%).

La dotazione strumentale comprende in media 7 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura, 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata quasi esclusivamente da industria (in media 64% dei ricavi) e artigiani (23%) e l'area di mercato è prevalentemente regionale.

Cluster 27 - Grandi produttori di abbigliamento donna in conto proprio

Numerosità: 212

La natura giuridica delle imprese di questo cluster è rappresentata quasi esclusivamente da società (il 65% di capitali e il 25% di persone), dove sono presenti in media 10 dipendenti, un socio con occupazione prevalente ed un socio di capitale.
La struttura produttiva è complessivamente di grandi dimensioni: 377 mq in media dedicati alla produzione, 84 mq di uffici, 352 mq di magazzini e 28 mq di locali contigui adibiti alla vendita.

Queste aziende operano principalmente in conto proprio (in media l'88% dei ricavi) con ciclo di produzione interno parziale, con la gestione interna delle fasi iniziali e finali del processo (progettazione l'81%, campionatura l'80%, taglio il 72% e controllo il 94% dei soggetti), e con le fasi intermedie affidate a terzi (principalmente confezione l'83%, stiratura il 74%, secondariamente taglio il 43% e campionatura il 29% dei casi).

Per quanto riguarda i comparti di riferimento, esse risultano specializzate innanzitutto nella confezione per donna di capi leggeri (in media il 32% dei ricavi), di capispalla (21%) e, secondariamente, di camiceria (12%) e di maglieria (10%).

La dotazione strumentale comprende in media 6 macchine da cucire normali, 2 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura, 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata dal commercio all'ingrosso (in media il 39% dei ricavi) e dal commercio al dettaglio (32%). Il mercato di riferimento è costituito principalmente dall'estero (il 76% dei soggetti dichiara una percentuale media sui ricavi del 35%).

Cluster 28 - Aziende in conto terzi specializzate nella fase di confezione di camiceria

Numerosità: 305

La forma giuridica prevalente delle imprese del cluster è costituita da ditte individuali (il 62% dei casi) che si avvalgono del lavoro in media di nove addetti, di cui 7 dipendenti e con una struttura produttiva di dimensioni contenute (132 mq in media).

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (il 95% dei ricavi) specializzate nella fase di confezione (l'84% dei soggetti).

Il comparto di riferimento è costituito dalla camiceria (con una percentuale media sui ricavi pari all'89%).

La dotazione strumentale comprende in media 7 macchine da cucire normali, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per trapuntatura, 1 macchina per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (mediamente il 61% dei ricavi) e artigiani (23%) e l'area di mercato è in massima parte provinciale/regionale.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenze medie

  dove:

  - giacenze medie = [Esistenze iniziali + rimanenze finali]/2

- rendimento per addetto = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi) / numero addetti[4]] /1.000

  dove:

  - costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali
  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano prevalentemente lavoro nell'impresa

- numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano prevalentemente lavoro nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 20, 23, 25, 26 e 28;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 2, 5, 6, 9, 17, 19, 21, 22, 24 e 27;

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 13, 20 e 27;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 22;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 23, 24, 25, 26 e 28;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 5, 9 e 19.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità generale[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "logaritmo del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero colte completamente nella cluster analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del logaritmo del valore dei beni strumentali nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportate nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza ad ognuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A
SD07C

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0433	1,1012	1,1002	1,0398	1,0949
Quadratica del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-1,1987	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0559	1,4974	1,0578	1,0476	1,1140
Spese per acquisti di servizi	1,3508	1,1491	1,4018	1,0136	0,7842
Valore dei beni strumentali	0,1362	-	0,1972	0,1766	0,1963
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	5935,3179	-	6673,2504	4794,8045	4621,9422
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	20584,3571	-	37891,4214	27277,7825	28472,4636
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	16895,6022	-	37374,9829	21949,5590	-
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	-	81,6883	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-1746,7319	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-1746,7319	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SD07C

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0594	1,0997	1,0547	1,0365	1,0307
Quadratica del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0341	1,0542	1,0600	1,1940	1,0502
Spese per acquisti di servizi	0,9097	1,4226	1,1386	1,5603	1,4273
Valore dei beni strumentali	0,2375	0,2043	0,1609	0,1857	0,1181
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	5406,0538	4796,1777	5467,8263	5786,6738	4452,4284
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	28601,1820	42219,9328	24167,8040	-	27620,1919
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	28065,4525	34963,3090	17781,8015	-	22695,8062
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	69,7165	-	55,3865

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-1690,1951	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-1690,1951	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SD07C

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0779	1,0510	1,0013	1,1139	1,2422
Quadratica del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0483	1,0728	1,0736	0,9878	0,9972
Spese per acquisti di servizi	2,0818	1,1558	1,1158	1,3524	1,4642
Valore dei beni strumentali	0,2359	0,2433	0,2800	0,1853	0,2733
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	6626,5168	6319,8312	-	4272,6525	4557,5920
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	31062,6449	30055,8171	-	29327,6907	26222,5978
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	24067,1430	-	25771,2128	-
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	-	106,5171	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-2441,9559	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-2441,9559	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SD07C

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0246	1,0813	1,0711	1,0701	1,0767
Quadratica del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0341	0,9826	1,0490	1,0530	1,0781
Spese per acquisti di servizi	0,8716	1,1795	2,5079	1,3611	1,5307
Valore dei beni strumentali	0,2216	0,4128	0,1995	0,1987	0,1731
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	6740,2399	-	4142,8855	4969,9328	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	32019,1661	26371,2904	24119,0779	29403,4649	32248,4683
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	20078,8671	26516,8173	-
Locali destinati alla produzione (mq)	-	109,3220	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SD07C

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0914	1,0417	1,1036	1,0086	1,0184
Quadratica del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1297	1,2391	1,0514	1,0560	1,1932
Spese per acquisti di servizi	0,9793	0,8485	1,2562	1,6400	1,1632
Valore dei beni strumentali	0,1298	0,3867	-	0,0705	0,1207
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	5944,4931	6715,9175	5855,8891	3668,1472	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	26755,5779	28825,0419	27195,0342	24058,1369	36592,5583
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	27079,2103	-	32384,6557
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	-	63,8197	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SD07C

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 26	CLUSTER 27	CLUSTER 28
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0955	1,1558	1,1044
Quadratica del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-1,8485	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0306	1,1370	1,0442
Spese per acquisti di servizi	1,6723	1,1074	1,2345
Valore dei beni strumentali	0,2023	0,1893	0,1920
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	6113,8189	-	4954,1044
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	27295,2968	-	25130,3608
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	16073,0419	-	-
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 26	CLUSTER 27	CLUSTER 28
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-2427,9841	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-4387,9533	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

ALLEGATO 4.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti in contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

Quadro B:

- Mq locali destinati alla produzione
- Mq locali destinati a magazzino
- Mq locali destinati ad uffici
- Mq locali destinati alla vendita

Quadro E:

- Produzione conto terzi
- Lavorazione affidata a terzi: Italia, U.E., Extra U.E
- Tipologia di clientela: Grande distribuzione
- Tipologia di clientela: Distribuzione organizzata
- Tipologia di clientela: Commercio all'ingrosso
- Tipologia di clientela: Commercio al dettaglio
- Tipologia di clientela: Privati
- Export (U.E., extra U.E.)

Quadro G:

- Comparti di attività: 1.A capospalla
- Comparti di attività: 1.B pantaloni
- Comparti di attività: 2.A capospalla
- Comparti di attività: 2.B leggeri
- Comparti di attività: 3.A neonato (fino a 24 mesi)
- Comparti di attività: 3.B bambino /a (da 2-8 anni)
- Comparti di attività: 3.C ragazzo /a (da 9-14 anni)
- Comparti di attività: 4.A abbigliamento informale/tempo libero
- Comparti di attività: 4.B abbigliamento tecnico per lo sport
- Comparti di attività: 5.A camiceria
- Comparti di attività: 6.A maglieria pesante
- Comparti di attività: 6.B maglieria leggera
- Comparti di attività: 11.A abbigliamento da lavoro
- Comparti di attività: 13.A abiti da sposa
- Lavorazione: Progettazione/prototipia conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Progettazione/prototipia conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Progettazione/prototipia presso terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Campionatura conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Campionatura conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Campionatura presso terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Tessitura/smacchinatura conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Taglio conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Taglio conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Taglio presso terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Confezione conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Confezione conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Confezione presso terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura presso terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Controllo, imballo e spedizione conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Controllo, imballo e spedizione conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Controllo, imballo e spedizione presso terzi (Italia - Estero)

Quadro I:

- Numero di macchine per tessitura/smacchinatura computerizzate
- Numero di macchine per tessitura/smacchinatura non computerizzate

Quadro N:

- Mq dei locali destinati alla vendita

ALLEGATO 5
SD07D

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 18.21.0 – Confezione di indumenti da lavoro;
- 18.24.3 – Confezione di abbigliamento o indumenti particolari.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD07).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 7131, di cui 568 relativi al codice 18.21.0 e 6.563 al codice 18.24.3. I questionari restituiti sono stati 5256 (rispettivamente 439 e 4.817 per i due codici), pari al 73,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.074 questionari, pari al 20,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 4.182.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare diciassette gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la tipologia dell'attività (conto proprio, conto terzi);
- il comparto di riferimento.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Produttori di abbigliamento per il tempo libero prevalentemente in conto proprio

Numerosità: 138

Le aziende del cluster sono per metà ditte individuali (49%).

Il numero degli addetti è in media pari a 5, di cui 3 dipendenti. Le superfici destinate alla produzione ed al magazzino sono rispettivamente di 146 mq e di 81 mq in media.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (68% dei ricavi in media), con ciclo generalmente completo. Le fasi prevalenti sono: confezione (73% dei casi), taglio (68%) stiratura/rifinitura (49%), progettazione (49%) e campionatura (46%). Una parte delle lavorazioni viene affidata a terzi, in particolare la fase di confezione (26%). Per la parte di produzione svolta in conto terzi si segnalano le fasi di confezione (22% dei casi), taglio (15%) e tintura/finissaggio (12%).

Dal punto di vista del comparto di riferimento le imprese si caratterizzano per la produzione di confezioni per il tempo libero e abbigliamento informale (88% dei ricavi in media).

La dotazione di beni strumentali, coerentemente con l'attività svolta, è composta in media da 4 macchine da cucire normali a più aghi, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è costituita da imprese della distribuzione (in media il 37% dei ricavi), commercio all'ingrosso (30%), commercio al dettaglio (24%) e privati

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

(18%), con un'area di mercato pluriregionale e nazionale; nel 25% dei casi è presente l'export.

Cluster 2 - Sartorie specializzate nella confezione di abiti da sposa

Numerosità: 116

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è semplice. Si tratta prevalentemente di ditte individuali (78% dei casi) che occupano mediamente 3 addetti; gli spazi per l'esercizio dell'attività sono limitati (67 mq di produzione e 45 mq di magazzino in media). Si rileva la presenza di locali contigui destinati alla vendita (30 mq medi) e all'esposizione (20 mq).

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (in media 69% dei ricavi) con ciclo di produzione parziale, concentrato nella fase di confezione (55% dei soggetti); per la parte dell'attività svolta in conto terzi si segnala la fase di confezione (23%).

Il comparto di attività prevalente è costituito da abiti da sposa (86% dei ricavi in media).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 2 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchine taglia e cuci e 1 macchina per stiratura.

La clientela è costituita principalmente da privati (66% dei ricavi in media), con un'area di mercato comunale e provinciale.

Cluster 3 - Piccole aziende in conto proprio specializzate nella produzione di abiti da sposa

Numerosità: 179

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è semplice: si tratta di ditte individuali nel 74% dei casi, con la presenza in media di 4 addetti di cui 2 dipendenti. E' limitata la disponibilità di spazi destinati all'esercizio dell'attività: 79 mq di produzione e 27 mq di magazzino in media; i locali destinati alla vendita e all'esposizione sono rispettivamente di 24 e 21 mq in media.

Si tratta di aziende operanti esclusivamente in conto proprio (94% dei ricavi in media), con ciclo di produzione completo.

Il comparto di riferimento prevalente è costituito da abiti da sposa (88% dei ricavi in media).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 2 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina taglia e cuci e 1 macchina per stiratura.

La clientela è costituita principalmente da privati (73% dei ricavi in media), con un'area di mercato prevalentemente provinciale e regionale.

Cluster 4 - Piccole aziende in conto proprio specializzate nella confezione di abiti da lavoro

Numerosità: 114

Le imprese del cluster sono per il 59% ditte individuali; si osserva in media la presenza di 4 addetti, di cui 2 dipendenti, nonché una limitata disponibilità di spazi destinati alla produzione (in media 99 mq); di maggiore rilievo gli spazi adibiti a magazzino (59 mq).

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (80% dei ricavi in media), con ciclo di produzione concentrato nelle fasi operative (taglio 77%, confezione 86%, stiratura 49% e controllo e imballaggio 50% dei soggetti).

Dal punto di vista del comparto di riferimento si caratterizzano per la produzione di abiti da lavoro (96% dei ricavi in media).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 3 macchine da cucire normali a più aghi e 1 macchina taglia e cuci.

La clientela è distribuita tra industria (31% dei ricavi in media), imprese di distribuzione, commercio all'ingrosso, altra tipologia di clientela (enti, associazioni, comunità, etc.), rispettivamente con il 19%, 16% e 15%. L'area di mercato è regionale e pluriregionale

Cluster 5 - Piccole aziende in conto proprio di abbigliamento donna

Numerosità: 86

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è semplice. Si tratta in prevalenza di ditte individuali (79%), con la presenza in media 3 addetti di cui 2 dipendenti e una limitata disponibilità di spazi destinati all'esercizio dell'attività: 61 mq di produzione e 23 mq di magazzino in media.

Le aziende appartenenti al cluster operano principalmente in conto proprio (77% dei ricavi in media), con ciclo di produzione parziale concentrato sulle fasi di taglio (67%), confezione (86%) e stiratura (64%).

Il comparto di riferimento è caratterizzato dall'abbigliamento donna: leggeri (44% dei ricavi in media) e capispalla (36%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 3 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina taglia e cuci e 1 macchina per stiratura.

Sebbene la presenza di locali adibiti alla vendita sia di dimensioni contenute (12 mq in media), il 65% delle imprese dichiara una percentuale dei ricavi derivante da vendita a privati pari in media all'80%. L'area di mercato è prevalentemente comunale e provinciale.

Cluster 6 - Produttori di abiti da lavoro in conto proprio

Numerosità: 132

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è abbastanza articolata; si tratta per il 53% di società, sono presenti in media 6 addetti, di cui 4 dipendenti. Si osserva una disponibilità di spazi destinati all'esercizio dell'attività di dimensioni maggiori rispetto agli altri cluster: 158 mq di produzione, 117 mq di magazzino e 34 mq di ufficio in media.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (87% dei ricavi in media), con ciclo di produzione completo e parziale affidamento a terzi prevalentemente della fase di confezione (41% dei soggetti).

Tutte le aziende del cluster operano nell'ambito del comparto abiti da lavoro (98% dei ricavi in media).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 6 macchine da cucire normali a più aghi, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 macchina di rifinitura.

La clientela è costituita da industria (30% dei ricavi in media), imprese di distribuzione (22%), altra tipologia di clientela - enti, associazioni, comunità, etc. - (17%), ingrosso (15%) e dettaglio (14%), con un'area di mercato pluriregionale e nazionale.

Cluster 7 - Terzisti specializzati nella fase di confezione di abbigliamento per uomo

Numerosità: 404

Le imprese rientranti in questo cluster presentano una struttura organizzativa abbastanza articolata: si tratta per metà di ditte individuali e per metà di società che si avvalgono in media di 11 addetti, di cui 9 dipendenti, con un'ampia disponibilità di spazi destinati alla produzione (194 mq in media).

Le aziende operano esclusivamente in conto terzi (97% dei ricavi in media), con ciclo di produzione parziale, concentrato prevalentemente nella fase di confezione (86% dei soggetti).

Dal punto di vista del comparto di riferimento si caratterizzano per la produzione di abiti per uomo: pantaloni (46% dei ricavi in media) e capispalla (43%).

La dotazione di beni strumentali è variegata: in media da 9 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina da cucire programmabile a più aghi, 1 macchina da cucire automatica, 3 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è costituita principalmente da industria (63% dei ricavi in media), con un'area di mercato prevalentemente provinciale e regionale.

Cluster 8 - Aziende di confezione in conto proprio di abbigliamento tecnico sportivo

Numerosità: 124

Le aziende di questo cluster sono principalmente ditte individuali (59%) e presentano una struttura abbastanza articolata: si rilevano in media 5 addetti, di cui 3 dipendenti; gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono in media pari a 172 mq per la produzione, 124 mq per il magazzino e 31 mq per l'ufficio.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (85% dei ricavi in media), con ciclo di produzione completo e parziale affidamento a terzi principalmente della fase di confezione (29% dei soggetti).

Tutte le imprese del cluster operano nel comparto abbigliamento tecnico sportivo (91% dei ricavi in media).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 4 macchine da cucire normali a più aghi, 3 macchine taglia e cuci e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è distribuita tra commercio al dettaglio (29% dei ricavi in media), imprese di distribuzione (24%), commercio all'ingrosso e privati (entrambi con il 14%). L'area di mercato è prevalentemente pluriregionale e nazionale; si rileva inoltre che circa un terzo dei soggetti effettua export, con una media del 28% dei ricavi.

Cluster 9 - Terzisti specializzati nella fase di confezione di abbigliamento casual e sportivo

Numerosità: 975

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster (66% ditte individuali) è abbastanza articolata: sono presenti in media 8 addetti di cui 7 dipendenti e gli spazi destinati alla produzione risultano pari a 151 mq in media.

Si tratta di aziende operanti esclusivamente in conto terzi, con ciclo di produzione parziale, concentrato nella fase di confezione (91% dei casi).

I comparti di riferimento prevalenti sono: abbigliamento per il tempo libero (22% dei ricavi in media), abbigliamento tecnico sportivo (11%) e camiceria (16%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 7 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina da cucire automatica, 4 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è costituita principalmente da industria (62% dei ricavi in media) e artigiani (19%), con un'area di mercato prevalentemente provinciale e regionale.

Cluster 10 - Piccole aziende di confezione di abbigliamento per uomo e camiceria prevalentemente in conto proprio

Numerosità: 327

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è piuttosto contenuta. Il 68% è costituito da ditte individuali; sono presenti in media 3 addetti, di cui 2 dipendenti e gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono limitati: 84 mq di produzione e 31 mq di magazzino in media.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (64% dei ricavi in media), con ciclo di produzione parziale, concentrato su taglio (51% dei soggetti), confezione (66%), stiratura (47%) con la fase di confezionamento svolta parzialmente anche per conto terzi (16%).

Le aziende del cluster operano principalmente nell'ambito del comparto abbigliamento per uomo: pantaloni (25% dei ricavi in media), capispalla (17%) e camiceria (20%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 3 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina taglia e cuci e 1 macchina per stiratura.

La clientela è costituita principalmente da privati (27% dei ricavi in media) e imprese di distribuzione (24%) con un'area di mercato prevalentemente comunale e provinciale.

Cluster 11 - Terzisti specializzati nella fase di confezione di maglieria

Numerosità: 440

Le aziende del cluster, prevalentemente ditte individuali (72% dei casi), sono dotate di una struttura organizzativa piuttosto contenuta: 5 addetti di cui 3 dipendenti in media e limitata disponibilità di spazi destinati all'esercizio dell'attività (89 mq di produzione in media).

Si tratta di aziende operanti esclusivamente in conto terzi (98% dei ricavi in media), con ciclo di produzione parziale, concentrato nella fase di confezione (87% dei soggetti).

Il comparto di riferimento prevalente è la maglieria esterna: leggera (40% dei ricavi in media) e pesante (35%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 4 macchine da cucire normali a più aghi, 3 macchine taglia e cuci e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è costituita principalmente da industria (56% dei ricavi in media) e artigiani (32%), con un'area di mercato principalmente provinciale e regionale.

Cluster 12 - Terzisti specializzati nella confezione di costumi da bagno

Numerosità: 140

Le aziende del cluster sono per il 60% ditte individuali; si osserva in media la presenza di 7 addetti, di cui 5 dipendenti e una disponibilità di spazi destinati alla produzione pari a 124 mq in media.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto terzi (83% dei ricavi in media), con ciclo di produzione parziale, concentrato nella fase di confezione (77% dei soggetti), che viene in parte svolta anche in conto proprio (24%).

Dal punto di vista del comparto di riferimento le imprese del cluster si caratterizzano per la confezione di costumi da bagno (94% dei ricavi in media).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 6 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina da cucire automatica, 5 macchine taglia e cuci e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è costituita principalmente da industria (62% dei ricavi in media), con un'area di mercato principalmente regionale e pluriregionale.

Cluster 13 - Aziende di confezione in conto terzi di abiti da lavoro

Numerosità: 133

Le imprese del cluster sono per il 65% ditte individuali e presentano un struttura organizzativa semplice: si osserva una media di 4 addetti, di cui 3 dipendenti e una limitata disponibilità di spazi destinati all'esercizio dell'attività (89 mq di produzione in media).

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (94% dei ricavi in media), con ciclo di produzione parziale, concentrato nella fase di confezione (84% dei soggetti).

Il comparto di riferimento prevalente è l'abbigliamento professionale (96% dei ricavi in media).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 5 macchine da cucire normali a più aghi, 2 macchine taglia e cuci e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è costituita principalmente da industria (50% dei ricavi in media) e artigiani (29%), con un'area di mercato principalmente provinciale e regionale.

Cluster 14 - Aziende di produzione in conto proprio di abbigliamento per neonato, bambino, ragazzo

Numerosità: 110

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster, per il 59% ditte individuali, è piuttosto articolata; sono presenti in media 6 addetti, di cui 4 dipendenti e si osserva un'ampia disponibilità di spazi destinati all'esercizio dell'attività: 192 mq di produzione, 169 mq di magazzino e 24 mq di ufficio in media.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto proprio (88% dei ricavi in media), con ciclo di produzione completo e parziale affidamento a terzi delle fasi di confezione (35% dei soggetti), stiratura (25%), taglio (12%) e tintura/finissaggio (11%).

I principali comparti di riferimento sono: abbigliamento neonato (40% dei ricavi in media), bambino (35%) e ragazzo (15%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 3 macchine da cucire normali a più aghi, 3 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura, 1 macchina per rifinitura e 1 macchina per tessitura non computerizzata.

La clientela è costituita principalmente da imprese di distribuzione (54% dei ricavi in media), commercio all'ingrosso (40%) e commercio al dettaglio (27%), con un'area di mercato principalmente nazionale. Nel 28% dei casi è presente l'export.

Cluster 15 - Aziende di produzione in conto proprio di confezioni in genere

Numerosità: 193

Le aziende del cluster, per il 46% società, presentano una struttura organizzativa abbastanza articolata: si rilevano in media 6 addetti, di cui 5 dipendenti e una buona disponibilità di spazi destinati all'esercizio dell'attività (182 mq di produzione, 92 mq di magazzino e 26 mq di ufficio in media).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (83% dei ricavi in media), con ciclo di produzione completo e parziale affidamento a terzi delle fasi di confezionamento (39% dei soggetti) e stiratura (31%).

I comparti di riferimento prevalenti sono: camiceria (28% dei ricavi in media), maglieria leggera (14%) e pesante (10%), pantaloni (13%) e capispalla uomo (11%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 5 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina da cucire automatica, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura, 1 macchina per rifinitura e 1 macchina per tessitura non computerizzata.

La clientela è costituita principalmente da commercio al dettaglio (38% dei ricavi in media), imprese di distribuzione (36%), commercio all'ingrosso (28%). L'area di mercato è nazionale e estera (il 37% dei soggetti effettua export con una media sui ricavi del 27%).

Cluster 16 - Terzisti specializzati nella fase di confezione di abbigliamento donna

Numerosità: 309

Le aziende del cluster sono per il 61% ditte individuali e presentano un struttura organizzativa abbastanza articolata: si osserva una media di 7 addetti, di cui 6 dipendenti e gli spazi destinati alla produzione sono pari in media a 129 mq.

Si tratta di aziende operanti esclusivamente in conto terzi (98% dei ricavi in media), con ciclo di produzione parziale, concentrato sulla fase di confezione (90% dei soggetti).

Le imprese operano principalmente nel comparto abbigliamento donna: leggeri (53% dei ricavi in media) e capispalla (28%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 6 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina da cucire automatica, 3 macchine taglia e cuci, 2 macchine per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è costituita principalmente da industria (55% dei ricavi in media) e artigianato (21%), con un'area di mercato prevalentemente provinciale e regionale.

Cluster 17 - Aziende di produzione in conto proprio di abbigliamento donna

Numerosità: 126

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster, per la metà società, è abbastanza articolata: sono presenti 6 addetti, di cui 4 dipendenti e gli spazi

destinati all'esercizio dell'attività sono in media pari a 128 mq per la produzione, 80 mq per il magazzino e 21 mq per l'ufficio.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto proprio (86% dei ricavi in media), con ciclo di produzione completo e parziale affidamento a terzi delle fasi di confezionamento (41% dei soggetti) e stiratura/rifinitura (26%).

Il comparto di riferimento prevalente è abbigliamento per donna: leggeri (47% dei ricavi in media) e capispalla (27%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 4 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina taglia e cuci, 2 macchine per stiratura e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è distribuita tra commercio al dettaglio (33% dei ricavi in media), imprese di distribuzione (31%), privati (26%) e commercio all'ingrosso (25%). L'area di mercato è prevalentemente puriregionale e nazionale; inoltre il 39% dei soggetti effettua export con una media sui ricavi pari al 43%.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- rendimento per addetto = [(ricavi – costo del venduto - costo per la produzione dei servizi) /numero addetti[4]]/1.000

  dove:

  - costo del venduto = esistenze iniziali – rimanenze finali + acquisti di merci e materie prime
  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenza media del magazzino

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 6 e 8;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 9, 11, 14 e 17;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 2, 7, 10, 12, 13, 15 e 16.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 2, 5, 6, 7, 9, 11, 12, 13 e 16;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 14 e 15;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1 e 17;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 18° ventile, per il cluster 10;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 3 e 8.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità generale[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "logaritmo del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al logaritmo del valore dei beni strumentali nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportate nell'apposito Decreto Ministeriale

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

SD07D

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0817	1,0955	1,2119	1,1656
Valore dei beni strumentali	0,3050	0,1551	0,3609	0,2031
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	-	4.918,2914	-	5.158,1164
Spese per acquisti di servizi	1,2540	1,2418	1,0057	1,6543
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9121	1,0523	1,0825	0,7566
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	31.131,3882	-	23.031,2988	49.641,8231
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-	-
Locali destinati alla produzione (m^2)	165,5663	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL LOGARITMO DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD07D**

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0293	1,1111	1,0671	1,2362
Valore dei beni strumentali	-	-	0,1618	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	2.485,8994	6.604,5800	6.867,9288	5.572,1544
Spese per acquisti di servizi	1,6918	1,9383	1,1457	0,9333
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0659	1,1542	1,0619	1,1611
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	34.849,9811	-	34.768,9125	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	18.159,5288	-	25.616,3225	-
Locali destinati alla produzione (m^2)	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL LOGARITMO DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD07D**

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1075	1,0243	1,1279	1,0052
Valore dei beni strumentali	0,0514	0,0993	0,1260	0,2195
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	7.072,4550	3.701,0810	6.712,6039	5.795,4612
Spese per acquisti di servizi	1,0361	1,3084	1,2874	2,3072
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0528	0,9874	1,0518	0,8769
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	22.860,0798	29.162,4210	26.712,1611	17.189,2218
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	31.796,2024	29.440,4313	26.792,7950	19.091,5396
Locali destinati alla produzione (m^2)	87,4189	160,5349	-	208,0102

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL LOGARITMO DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-2.619,1178	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-3.051,7618	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD07D**

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0841	1,0551	1,1072	1,0802	1,1056
Valore dei beni strumentali	-	0,1416	0,3125	0,1987	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	5.504,0237	-	-	4.529,6962	4.803,5424
Spese per acquisti di servizi	1,1687	1,2488	0,9953	0,8998	0,9407
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0151	1,3564	1,1224	1,0847	1,3787
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	20.593,3051	-	44.527,4780	30.518,1202	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	14.001,7281	-	-	-	-
Locali destinati alla produzione (m^2)	177,0252	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL LOGARITMO DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-3.192,2071	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 5.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio.

Quadro B:

- Mq locali destinati alla produzione
- Mq locali destinati alla vendita (locali contigui alla produzione)

Quadro E:

- Produzione conto terzi
- Export (U.E., extra U.E.)

Quadro G:

- Comparti di attività: 1.A capospalla
- Comparti di attività: 1.B pantaloni
- Comparti di attività: 2.A capospalla
- Comparti di attività: 2.B leggeri
- Comparti di attività: 3.A neonato (fino a 24 mesi)
- Comparti di attività: 3.B bambino/a (da 2-8 anni)
- Comparti di attività: 3.C ragazzo/a (da 9-14 anni)
- Comparti di attività: 4.A abbigliamento informale/tempo libero
- Comparti di attività: 4.B abbigliamento tecnico per lo sport
- Comparti di attività: 5.A camiceria
- Comparti di attività: 6.A maglieria pesante
- Comparti di attività: 6.B maglieria leggera
- Comparti di attività: 7.D bagno
- Comparti di attività: 11.A abbigliamento da lavoro
- Comparti di attività: 13.A abiti da sposa
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia presso terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura presso terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio presso terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione presso terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura presso terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Controllo, imballo e spedizione conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Controllo, imballo e spedizione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Controllo, imballo e spedizione presso terzi (Italia-Estero)

Quadro N:

- Mq locali destinati alla vendita

ALLEGATO 6
SD07E

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 18.23.0 – Confezione di biancheria personale.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD07).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 2.007. I questionari restituiti sono stati 1.657, pari all'82,6% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 260 questionari, pari al 15,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.397.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la tipologia dell'attività produttiva (conto proprio, conto terzi);
- il comparto di riferimento.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 – Produttori di Pigiameria Conto Proprio

Numerosità: 130

Le aziende del cluster in esame sono organizzate per il 51% sotto forma di società ed impiegano in media 8 addetti, di cui 6 dipendenti. Dal punto di vista dimensionale gli spazi dedicati alla produzione sono, in media, pari a 183 mq cui si aggiungono il magazzino (159 mq) e gli uffici (28 mq).

L'attività si svolge quasi esclusivamente in conto proprio (in media il 93% dei ricavi) e significativo è il ricorso alla lavorazione affidata a terzi. Il ciclo di produzione interno è completo e prevede le fasi di: confezione (90% dei casi), taglio (86%), controllo imballo e spedizione (85%), stiratura e rifinitura (75%), campionatura (75%) e progettazione/prototipia (65%).

Le fasi che maggiormente vengono esternalizzate sono confezione (38% dei casi), stiratura rifinitura (15%) e taglio (10%).

Il comparto di attività prevalente è la pigiameria (92% dei ricavi).

I beni strumentali rilevati sono in media 4 macchine da cucire normali a più aghi, 3 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e una per rifinitura.

La clientela è rappresentata prevalentemente dal commercio all'ingrosso (con una percentuale media sui ricavi del 37%), dal dettaglio (36%) ed in misura minore dalla Grande Distribuzione (11%).

L'area di mercato è prevalentemente nazionale ed il 35% dei soggetti effettua export.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Cluster 2 – Produttori di Maglieria Intima in Conto Proprio

Numerosità: 83

Il maggior numero di imprese del cluster è organizzato in forma di ditta individuale, anche se consistente è la presenza di società (45% dei casi). Sono presenti in media 7 addetti, di cui 5 dipendenti. Gli spazi destinati alla produzione sono in media 191 mq cui si affiancano magazzini per 137 mq ed uffici per 26 mq.

Le aziende rientranti in questo cluster operano prevalentemente in conto proprio (in media circa l'83% dei ricavi) e presentano un ciclo di produzione interno generalmente completo. Le fasi prevalenti in conto proprio sono taglio (89% dei casi), confezione (81%), controllo, imballo e spedizione (84%) . Significativa è anche la presenza delle fase di progettazione/prototipia (53%) e campionatura (67%).

Le fasi esternalizzate sono limitate e riguardano in particolare la confezione (48%dei casi) e la stiratura/rifinitura (33%).

Il comparto di attività prevalente è la maglieria intima (con una percentuale media dei ricavi del 77%).

La dotazione strumentale comprende in media: 9 macchine da cucire normali a più aghi, 5 macchine taglia e cuci e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è rappresentata particolarmente dal commercio all'ingrosso (con una percentuale media sui ricavi del 51%) e dalle imprese di distribuzione (17%). In misura minore troviamo anche il commercio al dettaglio (13%). L'area di mercato prevalente è pluriregionale e nazionale con una discreta percentuale di export (40% dei soggetti).

Cluster 3 – Imprese specializzate nella produzione di Camiceria

Numerosità: 112

La struttura organizzativa delle aziende si caratterizza per la presenza di ditte individuali (68% dei soggetti) che operano mediamente con 7 addetti, di cui 6 dipendenti, su superfici di produzione in media pari a 133 mq. Limitata presenza di magazzini ed uffici.

L'attività si svolge prevalentemente in conto terzi (in media il 67% dei ricavi) ma si rileva un discreto numero di imprese che effettuano lavorazione in conto proprio (33%). Le principali fasi in conto terzi sono confezione (63% dei casi), taglio (25%), stiratura/rifinitura (28%). Il ciclo di produzione in conto proprio è generalmente completo e va dalla progettazione (22% dei casi), al taglio (39%), alla confezione (46%) ed alla stiratura/rifinitura (40%).

Il comparto prevalente è la camiceria (in media l'87% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali comprende in media: 5 macchine da cucire normali a più aghi, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e una per rifinitura.

La clientela è rappresentata principalmente da industria (il 37% dei ricavi), privati (il 24% dei ricavi) e, in misura minore, anche da dettaglio e artigianato. La presenza dei privati è legata alle imprese in conto proprio che producono probabilmente "su misura".

L'area di mercato è prevalentemente comunale con estensioni fino a livello regionale.

Cluster 4 – Terzisti specializzati nella fase di confezione di Maglieria Intima

Numerosità: 371

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (71%) e si avvalgono in media di 7 addetti, di cui 6 dipendenti. Gli spazi dedicati alla produzione sono contenuti (113 mq in media).

Si tratta di aziende che operano esclusivamente in conto terzi (in media il 98% dei ricavi). La fase maggiormente presente è la confezione (93% dei casi) ed il comparto di attività prevalente è la maglieria intima con una percentuale media sui ricavi pari al 79%.

La dotazione strumentale è coerente con l'attività svolta ed è costituita in media da 7 macchine da cucire normali a più aghi, 5 macchine taglia e cuci e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è in prevalenza industria (con una percentuale media sui ricavi del 72%) e artigianato (20% dei ricavi), con un'area di mercato comunale e provinciale.

Cluster 5 – Terzisti Specializzati nella fase di confezione di Corsetteria e Pigiameria

Numerosità: 517

La struttura organizzativa è caratterizzata dalla presenza di ditte individuali (66% dei soggetti) che impiegano nell'attività in media 7 addetti, di cui 5 dipendenti. La dimensione dei locali destinati alla produzione è contenuta (100 mq in media) così come non si rilevano spazi significativi destinati ad uffici e magazzino.

L'attività si svolge quasi esclusivamente in conto terzi (il 98% dei ricavi).

La fase prevalente è la confezione (in media 93% dei casi). Limitate sono le fasi accessorie.

I soggetti appartenenti a tale cluster sono specializzati in particolare nel comparto della corsetteria (in media il 44% dei ricavi), della pigiameria (22%) e, in misura minore, dei costumi da bagno (12%).

La dotazione strumentale è composta in media da 6 macchine da cucire normali a più aghi, 4 macchine taglia e cuci, 1 macchina per stiratura e 1 per rifinitura.

La clientela è rappresentata principalmente da industria (in media il 69% dei ricavi) e artigianato (21%) con un'area di mercato prevalentemente provinciale e regionale.

Cluster 6 – Produttori di Corsetteria in Conto Proprio

Numerosità: 157

Il cluster è composto prevalentemente da ditte individuali anche se si rileva una buona presenza di società (43% dei casi); il numero di addetti è mediamente pari a 7, di cui 5 dipendenti. La struttura produttiva è di 129 mq in media e si rileva la presenza di magazzini (65 mq) ed uffici (17 mq).

Si tratta di aziende che operano prevalentemente in conto proprio (in media il 72% dei ricavi) anche se si rileva una modesta percentuale in conto terzi (28%).

Il ciclo interno in conto proprio è generalmente completo, comprendendo tutte le fasi dalla progettazione alla spedizione. In particolare la fase prevalente è la confezione (90% dei casi), seguita dal taglio (68%), dal controllo imballo e spedizione (64%), dalla progettazione (53%) e dalla campionatura (55%).

Il comparto di attività prevalente è la corsetteria (in media il 76%).

La dotazione strumentale comprende in media: 8 macchine da cucire normali a più aghi, 3 macchine taglia e cuci e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è rappresentata in larga parte da dettaglio (in media il 29%), ingrosso (22%) e privati (13%). L'area di mercato è in prevalenza pluriregionale e nazionale; il 27% delle imprese destina i propri prodotti al mercato estero.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- rendimento per addetto = [(ricavi – costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/numero addetti[4]]/1.000

dove:

- costo del venduto: Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali
- numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenza media del magazzino

dove:

- giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 4;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 5 e 6.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 2, 4, e 5;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 3 e 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD07E**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,1197	1,0698	1,0405
Valore dei beni strumentali	-	-	0,1517
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	6.813,1304	6.534,4336	5.398,8430
Spese per acquisti di servizi	1,6714	1,6084	0,5516
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0247	1,1641	1,1093
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	19.396,6815
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,0635	1,0258	1,0581
Valore dei beni strumentali	0,1188	0,2017	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4.599,4562	5.448,9770	6.069,3381
Spese per acquisti di servizi	1,9620	1,2435	1,3889
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0580	1,0670	1,1630
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	22.326,1554	23.069,0539	23.170,9253
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	14.084,2996	24.880,3203	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 6.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio.

Quadro B:

- Mq locali destinati a magazzino
- Mq locali destinati alla vendita.

Quadro E:

- Produzione conto terzi (%)
- Export

Quadro G:

- Comparti di attività: 5.A Camiceria
- Comparti di attività: 7.A Corsetteria
- Comparti di attività: 7.B Pigiameria/lingeria
- Comparti di attività: 7.C Maglieria intima
- Comparti di attività: 7.D Costumi da bagno
- Lavorazione: Progettazione/prototipia (conto proprio, conto terzi e presso terzi)
- Lavorazione: Campionatura (conto proprio, conto terzi e presso terzi)
- Lavorazione: Taglio (conto proprio, conto terzi e presso terzi)
- Lavorazione: Confezione (conto proprio, conto terzi e presso terzi)
- Lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura (conto proprio, conto terzi e presso terzi)
- Lavorazione: Controllo, imballo e spedizione (conto proprio, conto terzi e presso terzi).

Quadro N:

- Mq locali destinati alla vendita.

ALLEGATO 7
SD07F

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 18.24.1 – Confezione di cappelli;
- 18.24.2 – Confezioni varie e accessori per l'abbigliamento.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD07).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 5.751, di cui 305 relativi al codice 18.24.1 e 5.446 al codice 18.24.2. I questionari restituiti sono stati 4.234 (rispettivamente 245 e 3.989 per i due codici), pari al 73,6% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.284 questionari, pari al 30,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.950.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dodici gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la tipologia dell'attività (conto proprio, conto terzi);
- il comparto di riferimento
- il fattore dimensionale (numero di addetti, dotazione dei beni strumentali, ampiezza degli spazi disponibili).

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 – Terzisti specializzati nella confezione di cravatte

Numerosità: 199

Le aziende incluse in questo cluster sono rappresentate prevalentemente da ditte individuali (67% dei casi) ed occupano in media 7 addetti, di cui 5 dipendenti, con struttura produttiva di dimensioni piuttosto contenute (86 mq in media) e con una scarsa presenza di magazzini e uffici.

Si tratta di aziende che operano in conto terzi (in media il 96% dei ricavi). Il ciclo di produzione è parziale e comprende principalmente la confezione (dichiarata nel 78% dei casi) e in misura minore le fasi di stiratura-rifinitura (61%) e taglio (39%).

Il comparto di riferimento è costituito quasi esclusivamente dalle cravatte (in media il 98% dei ricavi).

La dotazione strumentale è congrua con le dimensioni della struttura e comprende in media 2 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 1 macchina taglia e cuci e 1 macchina per la stiratura.

La clientela è rappresentata da industria (in media il 57% dei ricavi) e artigiani (21%).

L'area di mercato è principalmente provinciale.

Cluster 2 –Terzisti di confezioni per donna

Numerosità: 179

Le imprese del cluster sono rappresentate per il 65% da ditte individuali e utilizzano per la produzione in media 6 addetti, di cui 5 dipendenti; la dimensione dei locali destinati allo svolgimento dell'attività è pari a 117 mq. medi e non comprende spazi significativi destinati ad uffici e magazzino.

Tali aziende operano in prevalenza in conto terzi (in media l'84% dei ricavi) e ciclo di produzione parziale. Le fasi prevalenti sono la confezione (77% degli appartenenti al cluster), la stiratura-rifinitura (41%) e la campionatura (28%).

Il comparto di riferimento è l'abbigliamento donna: capospalla (in media 32% dei ricavi) e leggeri (58%).

La dotazione strumentale media comprende 5 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 3 macchine taglia e cuci, 2 macchine per la stiratura ed 1 per la rifinitura.

La clientela è formata in prevalenza da industria (in media il 49% dei ricavi) e artigiani (19%); l'area di mercato è provinciale, regionale e pluriregionale.

Cluster 3 – Aziende produttrici di confezioni prevalentemente in conto proprio

Numerosità: 207

Le aziende incluse in questo cluster presentano una struttura articolata: si tratta di società (80% dei casi), che impiegano mediamente 14 addetti (tra i quali 5 operai generici e 2 specializzati) e godono di ampi spazi dedicati alla produzione (327 mq medi), così come è elevata la dimensione dei magazzini (238 mq) ed uffici (61 mq).

Tali aziende operano in larga parte in conto proprio (in media 70% dei ricavi) con presenza di lavorazioni in conto terzi (30%) ed il ciclo di produzione è completo. Il 76% delle aziende dichiara di affidare lavorazioni a terzi. Le fasi svolte in conto proprio sono: progettazione e prototipia (55% dei soggetti), campionatura (66%), taglio (64%), confezione (66%), stiratura-rifinitura (46%) e controllo, imballo e spedizione (75%). Si rilevano anche fasi svolte in conto terzi, in particolare la confezione (il 38% dei soggetti), il taglio (25%) e la campionatura (22%).

La produzione è suddivisa in una molteplicità di comparti.

La dotazione strumentale media comprende 5 macchine da cucire normali, 2 taglia e cuci, 1 macchina per la stiratura e 1 macchina per la rifinitura.

La clientela delle aziende appartenenti a questo cluster è variegata: in particolare si riscontra il commercio all'ingrosso (in media il 24% dei ricavi), il commercio al dettaglio (25%) e l'industria (31%). Una buona parte della produzione è inviata ai mercati esteri: l'export è dichiarato dal 66% dei soggetti con una media dei ricavi del 23%, in assoluto il valore più alto registrato.

Coerentemente con le dimensioni, l'area di mercato è nazionale ed internazionale.

Cluster 4 – Piccole aziende operanti in conto proprio

Numerosità: 370

Si tratta di aziende dotate di una struttura organizzativa semplice (il 66% degli appartenenti al cluster è organizzato sotto forma di ditta individuale), che occupano in media 3 addetti. Gli spazi dedicati alla produzione sono modesti

(77 mq medi) e coerentemente anche il magazzino e gli uffici occupano una superficie esigua.

Le aziende facenti parte di questo cluster sono produttori in conto proprio (in media il 96% dei ricavi). Il ciclo di produzione è completo e comprende la progettazione-prototipia (55% dei soggetti), la campionatura (56%), il taglio (70%), la confezione (81%), la stiratura-rifinitura (58%) e il controllo, imballo e spedizione (64%).

Tra i comparti di riferimento emergono in modo particolare la confezione di scialli, sciarpe e foulard (in media il 22% dei ricavi) e, in misura minore, di abbigliamento per il tempo libero (14%).

La dotazione strumentale media è formata da 2 macchine da cucire normali, 1 macchina taglia e cuci, e 1 macchina per la stiratura.

La clientela prevalente è rappresentata da commercio all'ingrosso (mediamente il 26% dei ricavi), commercio al dettaglio (27%) e privati (25%); l'area di mercato è prevalentemente pluriregionale e nazionale, con una discreta presenza anche sui mercati esteri (il 29% delle aziende dichiara di esportare).

Cluster 5 – Produttori di cravatte in conto proprio

Numerosità: 90

Si tratta di aziende la cui struttura organizzativa è semplice (la presenza di ditte individuali e società è equivalente) e che impiegano mediamente 4 addetti. Gli spazi previsti per l'attività produttiva sono limitati (in media 64 mq.).

La produzione avviene in netta prevalenza in conto proprio (in media il 96% dei ricavi) con ciclo di produzione generalmente completo che comprende le fasi di: campionatura (51% dei soggetti), taglio (70%), confezione (77%), stiratura-rifinitura (63%) e controllo, imballo e spedizione (78%).

Il comparto di riferimento è la produzione di cravatte (in media l'87% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali media comprende 3 macchine da cucire normali e 1 macchina per stiratura.

La clientela è formata in prevalenza da commercio al dettaglio (in media il 57% dei ricavi), commercio all'ingrosso (17%) e in misura minore privati (11%). L'area di mercato è prevalentemente pluriregionale e nazionale; quasi la metà delle imprese del cluster destinano i propri prodotti all'esportazione.

Cluster 6 – Aziende in conto terzi specializzate nella fase di confezione di sciarpe, scialli e foulard

Numerosità: 233

Tali aziende hanno una struttura organizzata principalmente in forma individuale (69% dei soggetti) ed impiegano in media 4 addetti; i locali destinati alla produzione sono di dimensioni contenute (in media 68 mq), con limitata presenza di uffici e di magazzini.

Operano quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 91% dei ricavi) e presentano un ciclo di produzione parziale, con specializzazione nella fase di confezione (74% dei soggetti) e, in misura minore, nella fase di stiratura-rifinitura (37%) e taglio (33%).

Il comparto di riferimento è quello delle sciarpe, scialli e foulard (in media il 98% dei ricavi). E' da segnalare la maggiore concentrazione nel cluster di imprese produttrici di cappelli (46% dei soggetti appartenenti al codice 18.24.1).

La dotazione strumentale comprende in media 2 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire automatica, 1 macchina taglia e cuci ed 1 macchina per la rifinitura.

Il mercato di riferimento è rappresentato in gran parte da industria (in media il 58% dei ricavi) e artigiani (21%); l'area di mercato è provinciale-regionale.

Cluster 7 – Terzisti specializzati nella confezione di capospalla uomo, pantaloni uomo e camiceria

Numerosità: 272

Le aziende in oggetto sono organizzate in prevalenza sotto forma di ditte individuali (60% dei soggetti), con un totale di 7 addetti, di cui 5 dipendenti e spazi destinati alla produzione pari a 134 mq. medi, mentre poco significativa risulta essere la presenza di magazzini ed uffici.

Le aziende che appartengono a questo cluster operano al 100% in conto terzi e sono specializzate nella fase di confezione (84% dei soggetti) e, in misura inferiore, nella fase di stiratura-rifinitura (37%) e di taglio (27%).

Il comparto di riferimento è costituito dalla produzione di capospalla uomo (in media il 13% dei ricavi), pantaloni uomo (20%) e camiceria (32%).

La dotazione media di beni strumentali comprende 6 macchine da cucire normali, 3 macchine taglia e cuci, 1 macchina per la stiratura, e 1 macchina per la rifinitura.

La clientela prevalente per questo tipo di aziende è rappresentata da industria (in media il 56% dei ricavi) e artigiani (23%), mentre il mercato di riferimento è circoscritto all'area provinciale-regionale.

Cluster 8 – Piccoli terzisti specializzati nella fase di confezione

Numerosità: 541

Si tratta di aziende aventi una struttura organizzativa semplice (ditte individuali nel 72% dei casi): occupano in media 4 addetti, gli spazi dedicati alla struttura produttiva sono modesti (72 mq medi) e non si segnala una presenza significativa di magazzini e uffici.

Le aziende facenti parte del cluster operano al 100% in conto terzi e sono specializzate nella fase di confezione (83% dei soggetti), e, in misura minore, svolgono la fase di rifinitura (il 31%).

Non si rileva la presenza di un comparto prevalente.

La dotazione media di beni strumentali comprende 3 macchine da cucire normali, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per la stiratura ed 1 per la rifinitura.

La clientela è formata da industria (in media il 58% dei ricavi) e artigiani (32%) e il mercato di riferimento è l'area provinciale-regionale.

Cluster 9 – Aziende miste in conto proprio e in conto terzi

Numerosità: 214

Questo cluster comprende aziende aventi una struttura organizzativa semplice (ditte individuali nel 61% dei casi): un numero medio di 4 addetti, spazi dedicati alla struttura produttiva pari a 97 mq. medi e si segnala una limitata presenza di magazzini e uffici.

La peculiarità del cluster è data dalla presenza sia di lavorazioni in conto terzi (in media il 63% dei ricavi) che in conto proprio (il 37%).

Per quanto riguarda la produzione in conto terzi le fasi prevalenti sono la confezione (39% dei soggetti), il taglio (23%) e la stiratura-rifinitura (14%); anche per la produzione in conto proprio le fasi riguardano soprattutto la confezione (52% dei soggetti), il taglio (42%), la stiratura-rifinitura (29%) e controllo, imballo e spedizione (37%)..

I comparti di riferimento sono molteplici; si rileva una leggera prevalenza dell'abbigliamento casual con il 17% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali comprende 3 macchine da cucire normali, 2 macchine taglia e cuci, 1 macchina per la stiratura e 1 per la rifinitura.

La clientela è formata dall'industria (in media il 31% dei ricavi), artigiani (18%), commercio all'ingrosso (17%) e commercio al dettaglio (13%).

L'area di mercato è prevalentemente pluriregionale.

Cluster 10 – Produttori di confezioni per uomo in conto proprio con vendita a privati

Numerosità: 103

Si tratta di aziende con struttura organizzativa semplice (ditte individuali nel 79% dei casi) con un numero medio di addetti pari a 2 e presenza di esigui spazi dedicati alla produzione (59 mq).

Questo tipo di aziende produce in larga parte in conto proprio (in media l'80% dei ricavi) con ciclo di produzione generalmente completo, formato dalle fasi di taglio (64% dei soggetti appartenenti al cluster), confezione (79%) e stiratura-rifinitura (63%).

Il comparto di riferimento è composto da capospalla uomo (in media il 41% dei ricavi) e pantaloni uomo (33%); si rileva anche la presenza di camiceria (13%).

La dotazione di beni strumentali è formata in media da 3 macchine da cucire normali, 1 macchina taglia e cuci, e 1 macchina per la stiratura.

La clientela prevalente è costituita da privati (in media il 50% dei ricavi), seguiti dalla vendita al commercio al dettaglio (20%).

L'area di mercato è prevalentemente comunale-provinciale.

Cluster 11 – Terzisti di maglieria

Numerosità: 383

Le aziende del cluster sono organizzate in forma di ditte individuali nel 70% dei casi; impiegano in media 4 addetti e la struttura produttiva copre in media una superficie di 83 mq; irrilevante la presenza di magazzini ed uffici.

La totalità dei ricavi proviene dalla produzione in conto terzi; il ciclo di produzione è parziale e comprende le fasi di confezione (79% dei soggetti) e per un numero inferiore di imprese il taglio (22%) e la stiratura-rifinitura (20%).

Il comparto prevalente risulta essere la maglieria sia pesante che leggera (in media il 71% dei ricavi) con presenza minore di abbigliamento casual (19%).

La dotazione media di beni strumentali comprende 3 macchine da cucire normali, 3 macchine taglia e cuci, ed 1 macchina per la rifinitura.

La quasi totalità della clientela è ripartita tra industria (in media il 58% dei ricavi) e artigiani (34%).

L'area di mercato è prevalentemente provinciale-regionale.

Cluster 12 – Aziende in conto terzi specializzate nella confezione di abiti e pantaloni uomo

Numerosità: 121

La struttura delle aziende in esame è articolata (il 56% delle imprese è organizzato in forma societaria): si riscontra un numero elevato di addetti pari a 14 (di cui 7 operai generici e 3 specializzati), la presenza di ampi spazi dedicati alla produzione (287 mq medi), il magazzino con superficie media pari a 46 mq ed uffici che presentano una superficie media di 15 mq.

Trattasi di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 97% dei ricavi) con ciclo di produzione generalmente non completo che annovera le fasi di confezione (87% dei soggetti), stiratura-rifinitura (44%) e taglio (38%).

Il comparto prevalente è l'abbigliamento maschile, in particolare pantaloni (in media il 51% dei ricavi) e capospalla (32%).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 10 macchine da cucire normali, 1 macchina da cucire programmabile, 1 macchina da cucire automatica, 3 macchine taglia e cuci, 2 macchine per la stiratura ed 1 macchina per la rifinitura.

La clientela cui questo tipo di aziende si rivolge è rappresentata da industria (in media il 62% dei ricavi) e gli artigiani (18%); l'area di mercato è prevalentemente regionale e pluriregionale.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- rendimento per addetto = [(ricavi – costo del venduto - costo per la produzione dei servizi) /numero addetti[4]]/1.000

dove:

- costo del venduto esistenze iniziali – rimanenze finali + acquisti di merci e materie prime

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- numero addetti (società) = numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenza media del magazzino

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 12;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1 e 6;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 2,5,7,8,9,10 e 11;
- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1,2,5,6,7,8,9,11 e 12;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3;
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 10;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità generale[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "logaritmo del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al logaritmo del valore dei beni strumentali nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportate nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 7.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

SD07F

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1127	1,1193	1,1832	1,0706
Valore dei beni strumentali	0,3251	0,1702	0,1927	-
Spese per acquisti di servizi	0,9238	0,9641	1,3856	1,3254
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0926	1,1084	1,1093	1,1445
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	29.951,9936	-	49.166,0963	50.855,4301
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-	31.321,7166
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	6.561,2486	6.805,1926	-	6.971,0482
Quadrato del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-2,5197	-
Locali destinati alla produzione (m^2)	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL LOGARITMO DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SD07F

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1966	1,0510	1,1323	1,0097
Valore dei beni strumentali	-	0,3443	0,1379	0,1035
Spese per acquisti di servizi	1,1711	1,3741	2,0544	1,7978
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9985	1,1019	1,0297	0,9730
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	34.228,3079	23.658,5135	21.159,0095
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-	20.673,2624
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	6.547,4237	8.497,2196	5.598,3259	6.927,8279
Quadrato del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-
Locali destinati alla produzione (m^2)	-	-	-	110,3881

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL LOGARITMO DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-2.834,0836
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-2.834,0836

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD07F**

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0407	1,0488	1,1023	1,0266
Valore dei beni strumentali	0,2000	-	0,1754	0,1732
Spese per acquisti di servizi	1,0168	1,3853	1,6534	2,1430
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2076	1,3429	1,1104	0,9574
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	30.666,0710	25.052,4993	26.805,4164	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	24.814,1711	-	22.201,7638	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	6.118,7507	4.710,0351	4.745,7063	-
Quadrato del (costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-
Locali destinati alla produzione (m^2)	-	-	-	261,0099

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL LOGARITMO DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

ALLEGATO 7.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio.

Quadro B:

- Mq locali destinati alla produzione
- Mq locali destinati a magazzino
- Mq locali destinati a uffici.

Quadro E:

- Produzione conto terzi
- Lavorazione affidata a terzi (Italia, U.E. e Extra U.E.)
- Export (U.E., extra U.E.)

Quadro G:

- Comparti di attività: 1.A Capospalla
- Comparti di attività: 1.B Pantaloni
- Comparti di attività: 2.A Capospalla
- Comparti di attività: 2.B Leggeri
- Comparti di attività: 3.B Bambino/a (2-8 anni)
- Comparti di attività: 4.A Abbigliamento informale/tempo libero
- Comparti di attività: 5.A Camiceria
- Comparti di attività: 6.A Maglieria pesante
- Comparti di attività: 6.B Maglieria leggera
- Comparti di attività: 9.A Cravatte
- Comparti di attività: 9.B Scialli, sciarpe, foulard
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia (Conto proprio Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia (Conto terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione/prototipia (Presso terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura (Conto proprio Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura (Conto terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Campionatura (Presso terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio (Conto proprio Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio (Conto terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Taglio (Presso terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione (Conto proprio Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione (Conto terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Confezione (Presso terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura (Conto proprio Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura (Conto terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura (Presso terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Controllo, imballo e spedizione (Conto proprio Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Controllo, imballo e spedizione (Conto terzi Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Controllo, imballo e spedizione (Presso terzi Italia-Estero)

ALLEGATO 8
SD07G

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 18.24.4 – Altre attività collegate all'industria dell'abbigliamento.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD07).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 6.690. I questionari restituiti sono stati 5.251, pari al 78,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.734 questionari, pari al 33% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 3.517.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattordici gruppi omogenei di imprese. Coerentemente alla natura dell'attività tredici cluster dei 14 evidenziati dall'analisi è composta da aziende operanti in conto terzi, con specializzazioni diverse a seconda del comparto e delle fasi svolte.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- tipologia dell'attività (fasi di lavorazione svolte);
- comparto di riferimento;
- fattore dimensionale.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Terzisti specializzati nella fase di taglio di capi da uomo

Numerosità: 319

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è semplice data la presenza elevata di ditte individuali (63% dei casi) e società di persone (33% dei soggetti) non molto strutturate. Il numero di addetti in media si aggira intorno a 3 unità, di cui un dipendente, e le dimensioni degli spazi dedicati alla produzione sono mediamente di 152 mq.

Si tratta di aziende operanti esclusivamente in conto terzi (in media il 100% del ricavi) specializzate nella fase di taglio (60% dei soggetti) anche se si rileva una presenza di imprese (29%) che effettua anche le fasi di stiratura e rifinitura.

I comparti prevalenti sono pantaloni uomo (con una percentuale media sui ricavi del 36%) e capospalla uomo (29%). Sono presenti con percentuali inferiori i comparti di camiceria, capospalla e leggeri donna.

La dotazione strumentale è limitata: il 25% dei soggetti dichiara mediamente tre macchine per stiratura, il 24% due macchine a cucire normali, il 22% una macchina taglia e cuci e il 18% due macchine per taglio compiuterizzato.

La clientela è costituita in massima parte da industria (con una percentuale media sui ricavi del 58%) ed artigianato (23%).

L'area di mercato è prevalentemente provinciale e regionale.

Cluster 2 - Terzisti specializzati in abbigliamento casual e sportivo

Numerosità: 200

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è semplice, data la prevalente presenza di ditte individuali (63% dei casi) e di società di persone (33%) che contano in media 4 addetti, di cui 2 dipendenti. La dimensione degli spazi destinati all'esercizio dell'attività è pari a 160 mq di produzione in media.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 94% dei ricavi), con ciclo parziale (confezione indicato dal 35% dei soggetti, taglio 21% e stiratura/rifinitura 21%).

Dal punto di vista del comparto di riferimento si caratterizzano per il fatto di rientrare nell'ambito delle confezioni per il tempo libero informale (con una percentuale media sui ricavi del 68%) e lo sport (il 24%).

La dotazione strumentale consiste, in media, in una macchina da cucire normale a più aghi, una taglia e cuci e una per stiratura.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (con una percentuale media sui ricavi del 55%) ed artigiani (22%), con un'area di mercato prevalentemente provinciale e regionale.

Cluster 3 - Terzisti specializzati nelle fasi finali di rifinitura di maglieria

Numerosità: 857

La struttura organizzativa delle aziende appartenenti a questo cluster è sostanzialmente semplice, si tratta in prevalenza di ditte individuali (il 64% dei casi), con la presenza in media di tre addetti, di cui 2 dipendenti; gli spazi dedicati alla produzione sono contenuti (103 mq in media).

Le aziende del cluster operano quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 98% dei ricavi) e sono specializzate prevalentemente nelle fasi di stiratura e rifinitura (il 60% dei casi), e in misura minore svolgono le fasi di tessitura-smacchinatura (15%), campionatura (11%).

I comparti più rappresentati sono quelli della maglieria pesante (indicata nell'80% dei casi con una percentuale media sui ricavi del 62%) e leggera (dichiarata dal 78% dei soggetti con ricavi medi pari al 44%).

La dotazione strumentale comprende in media una macchina per stiratura, una per rifinitura e una macchina per tessitura non computerizzata (attribuibile ad una probabile esecuzione di operazioni di rimaglio).

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi del 66%) e artigiani (30%), con un'area di mercato prevalentemente provinciale e regionale.

Cluster 4 - Terzisti specializzati nella fase di stiratura/rifinitura

Numerosità: 236

La struttura giuridica delle aziende raggruppate in questo cluster è rappresentata nel 58% dei casi da societaria, con un numero totale di addetti in media di 12 unità, di cui dieci dipendenti. Le unità produttive sono di dimensioni considerevoli (in media 322 mq di superfici destinate alla produzione) e a differenza dei restanti cluster si rileva la presenza di locali adibiti ad ufficio (nel 71% dei casi) e a magazzino (41%).

Si tratta di aziende terziste al 100 % con ciclo di produzione parziale specializzate nella fase di stiratura /rifinitura (il 98% dei casi).

Tra i comparti prevalgono: pantaloni uomo (con una percentuale media sui ricavi del 31%), maglieria pesante (17%) e leggera (13%) ed il tempo libero e informale (11%).

La dotazione strumentale, coerentemente con le ampie dimensioni strutturali, è costituita in media da undici macchine per stiratura, una macchina da cucire normale a più aghi e una per rifinitura.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi dell'81%) e artigiani (15%) e l'area di mercato prevalente è regionale e interregionale.

Cluster 5 - Terzisti specializzati nel comparto camiceria

Numerosità: 121

Si tratta di aziende prevalentemente individuali (il 73% dei casi); il numero degli addetti è mediamente pari a sei, di cui 4 dipendenti. Le dimensioni dei locali destinati alla produzione sono pari a 133 mq in media.

Sono aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 98%), prevalentemente nella fase di stiratura e rifinitura (il 65% dei casi) e secondariamente nella fase di confezione (32%).

Il comparto di riferimento è rappresentato della camiceria (con una percentuale media sui ricavi del 79%).

La dotazione strumentale comprende in media: 1 macchina da cucire a più aghi, 3 macchine per stiratura, 2 macchine per assemblaggio e 1 macchina per rifinitura.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi del 67%) ed artigianato (24%) e l'area di mercato è provinciale e regionale.

Cluster 6 - Terzisti operanti nei comparti della biancheria personale

Numerosità: 114

La struttura organizzativa delle aziende del cluster è semplice ed è costituita da ditte individuali (il 61% dei casi). La presenza di addetti è limita in media a tre unità, di cui 2 dipendenti, che operano su una superficie di produzione di 111 mq medi.

L'attività è esclusivamente in conto terzi (in media il 99% dei ricavi) con il ciclo di produzione che prevede prevalentemente le fasi di: confezione (il 38% dei casi), stiro e rifinitura (37%) e taglio (24%).

I comparti di attività principali sono: pigiameria/lingeria (in media il 36% dei ricavi), maglieria intima (29%), corsetteria (22%) e costumi da bagno (6%).

La dotazione strumentale comprende in media una macchina da cucire normale a più aghi, una taglia e cuci e una macchina per stiratura.

Il mercato di riferimento è rappresentato da industria (con una percentuale media sui ricavi del 68%) e artigiani (25%) e l'area di mercato è in massima parte provinciale e regionale.

Cluster 7 - Terzisti specializzati nei comparti neonato, bambino e ragazzo

Numerosità: 119

La struttura organizzativa delle aziende operanti in questo cluster è costituita nel 67% dei casi da ditte individuali: sono presenti in media quattro addetti, di cui 3 dipendenti. I locali destinati alla produzione sono in media di 131 mq.

Si tratta di aziende che operano quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 97% dei ricavi), specializzate prevalentemente nella fase di stiratura/rifinitura (il 39% dei casi) e confezione (38%); in misura minore sono presenti le fasi di taglio (1%) e campionatura (17%).

I comparti di attività che caratterizzano le aziende del cluster sono: bambino (con una percentuale media sui ricavi del 32%), neonato (25%) e ragazzo (21%).

La dotazione strumentale comprende in media 1 macchina da cucire normale a più aghi, 1 taglia e cuci, 2 macchine per stiratura e una per rifinitura.

Il mercato di riferimento è rappresentato da industria (con una percentuale media sui ricavi del 63%) e artigiani (29%), con area di mercato provinciale e regionale.

Cluster 8 - Aziende operanti prevalentemente in conto proprio

Numerosità: 199

Dei 14 cluster individuati dallo studio questo è l'unico caratterizzato da aziende che effettuano lavorazione in conto proprio. Il cluster è rappresentato prevalentemente da ditte individuali (il 70% dei casi) gestite direttamente dal titolare affiancato in media da 2 dipendenti. I locali destinati all'esercizio dell'attività sono in media di 109 mq.

L'attività è svolta prevalentemente in conto proprio (il 74% dei ricavi) con ciclo di produzione generalmente completo. Più di un terzo delle aziende affianca alla attività in conto proprio alcune attività in conto terzi (prevalentemente le fasi di confezione 14% e taglio il 10%).

I comparti in cui le aziende operano sono eterogenei e riferibili alla confezione di abbigliamento esterno in genere.

La dotazione strumentale è costituita in media da 2 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina taglia e cuci ed 1 macchina per stiratura.

Il mercato di riferimento è rappresentato da privati (con una percentuale media sui ricavi del 30%), e commercio all'ingrosso (16%) e dettaglio (9%). Tuttavia, data la presenza delle lavorazioni in conto terzi, sono presenti anche industria (29%) e artigiani (7%). L'area di mercato è in gran parte interregionale e nazionale. %). Il 15% dei soggetti dichiara una percentuale media sui ricavi pari al 17% derivante da export.

Cluster 9 - Terzisti medio-grandi

Numerosità: 93

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è articolata (il 60% è costituito da ditte individuali e il 34% da società di persone). Il ricorso al lavoro dipendente è consistente (in media 11 dipendenti su un totale di 13 addetti); la dimensione degli spazi destinati all'esercizio dell'attività è ampia e pari a 217 mq medi.

La produzione è effettuata esclusivamente in conto terzi (in media il 99% dei ricavi) e il ciclo di produzione è generalmente completo, comprendendo: confezionamento (il 91% dei casi), campionatura (45%), taglio (40%), stiratura rifinitura (39%) e controllo, imballo e spedizione (33%).

Le aziende del cluster operano su più comparti, quelli prevalenti sono: maglieria pesante e leggera (indicata dal 41% dei soggetti con una percentuale media sui ricavi del 64%), leggeri donna (dichiarata dal 24% dei soggetti con una percentuale media sui ricavi del 46%), costumi da bagno (indicata dal 17% dei soggetti con una percentuale media sui ricavi del 69%) e corsetteria (indicata dal 11% dei soggetti con una percentuale media sui ricavi del 59%).

La dotazione di beni strumentali è consistente e comprende in media: 10 macchine da cucire normali a più aghi, 1 macchina da cucire automatica, 6 macchine taglia e cuci, 1 macchina per rifinitura e 1 macchina per stiratura.

Il mercato di riferimento è rappresentato quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi del 79%) e artigiani (13%). L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello regionale e/o pluri-regionale.

Cluster 10 - Terzisti specializzati nelle fasi finali, prevalentemente nel comparto della calzetteria uomo

Numerosità: 137

La struttura organizzativa delle aziende raggruppate in questo cluster è semplice, tipica delle aziende artigianali (il 79% è costituito da ditte individuali), e si riscontra una limitata presenza di dipendenti (3 in media) accanto al titolare dell'azienda (4 addetti in tutto). Le dimensioni sono contenute essendo l'unità produttiva di circa 82 mq.

Si tratta di aziende operanti al 100% in conto terzi, specializzate nello svolgimento delle fasi di stiratura /rifinitura (il 63% dei soggetti) e confezione (54%).

Il comparto di attività prevalente è quello della calzetteria maschile (indicato dal 66% con una percentuale media sui ricavi del 90%) seguito da quello di scialli, sciarpe e foulard (dichiarato dal 34% con una percentuale media sui ricavi del 98%).

La dotazione di beni strumentali è minima e comprende in media una macchina per rifinitura, una per stiratura e una macchina per cucire normale a più aghi.

Il mercato di riferimento è costituito quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi pari al 57%) e artigiani (37%), con un'area di mercato prevalentemente provinciale.

Cluster 11 - Terzisti specializzati nei comparti leggeri e capispalla donna

Numerosità: 220

La struttura organizzativa delle aziende di questo cluster è tipica delle aziende artigianali (il 71% è costituito da ditte individuali) dove il titolare è affiancato in media da due dipendenti, e le dimensioni dei locali destinati alla produzione sono pari a 109 mq medi.

Si tratta di imprese operanti esclusivamente in conto terzi (il 99% dei ricavi), dove prevalgono le fasi di stiratura/rifinitura (il 48% dei soggetti), confezione (36%), taglio (28%) e in misura minore campionatura (13%).

I comparti di riferimento sono la confezione per donna di capi leggeri (con una percentuale media sui ricavi del 56%) e capispalla (29%).

La dotazione strumentale comprende in media una macchina da cucire normale a più aghi, una macchina taglia e cuci e 3 macchine per stiratura.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi pari al 54%) e artigiani (37%) e presentano un'area di mercato prevalentemente provinciale.

Cluster 12 - Terzisti specializzati nelle fasi finali della calzetteria donna

Numerosità: 170

La struttura organizzativa delle aziende appartenenti a questo cluster è semplice: si tratta di ditte individuali (nel 77% dei casi), con cinque addetti in media, di cui 3 dipendenti che operano su una superficie di produzione di dimensioni sono pari a 104 mq medi.

Si tratta di aziende al 100% in conto terzi, con ciclo di produzione parziale: sono specializzate principalmente nelle fasi finali del ciclo, ovvero stiratura e rifinitura (il 56% delle imprese), controllo, imballo e spedizione (48%), secondariamente sono presenti le fasi di confezione (32%) e taglio (13%).

Il comparto di attività prevalente è la calzetteria femminile (con una percentuale media sui ricavi del 99%).

La dotazione strumentale è esigua e comprende in media una macchina da cucire normale a più aghi e una macchina taglia e cuci.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi pari al 79%) ed artigiani (19%), con un'area di mercato prevalentemente provinciale.

Cluster 13 - Microlaboratori artigiani operanti in conto terzi nel comparto maglieria

Numerosità: 477

La struttura organizzativa delle aziende raggruppate in questo cluster è semplice ed è costituita nel 71% dei casi da ditte individuali; il numero di addetti è mediamente pari a 3, di cui 2 dipendenti, e le dimensioni dei locali destinati all'esercizio dell'attività sono altrettanto contenute risultando pari a 59 mq (in assoluto il valore più basso registrato in questo studio).

Si tratta di laboratori artigianali che operano esclusivamente in conto terzi (il 99% dei ricavi), specializzati nella fase di confezione (il 92% dei soggetti) e in misura inferiore in quella di taglio (24%).

I comparti di attività sono quasi esclusivamente maglieria pesante (con una percentuale media sui ricavi del 49%) e leggera (32%).

La dotazione strumentale comprende in media 2 macchine da cucire normali, una macchina taglia e cuci e 2 macchine per rifinitura.

Il mercato di riferimento è rappresentato dall'industria (con una percentuale media sui ricavi del 55%) ed artigiani (39% dei ricavi medi), con un'area di mercato prevalentemente provinciale.

Cluster 14 - Terzisti specializzati nelle fasi di progettazione e campionatura

Numerosità: 131

Sono incluse in questo cluster imprese rappresentate per il 44% di società che utilizzano in media 4 addetti, di cui 2 dipendenti. I locali destinati alla produzione sono pari a 134 mq medi.

Si tratta di aziende che svolgono l'attività di progettazione (il 95% dei casi) e campionatura (60%) per conto di altre aziende (il 99% dei ricavi deriva dalla produzione in conto terzi) operanti nei diversi comparti del settore abbigliamento.

La dotazione strumentale coerentemente alla specializzazione dell'attività comprende in media una macchina da cucire normale a più aghi, una macchina per tessitura computerizzata, una macchina per ricamo e si rileva una discreta percentuale di imprese (26%) dotate di linee attrezzate per la progettazione.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da industria (con una percentuale media sui ricavi pari al 60%) e artigiani (21%) e l'area di mercato è prevalentemente regionale e pluriregionale.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenze medie

  dove:

  - giacenze medie = [Esistenze iniziali + rimanenze finali]/2
- rendimento per addetto = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi) / numero addetti[4]] /1.000

  dove:

  - costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano prevalentemente lavoro nell'impresa
- numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano prevalentemente lavoro nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la rotazione del magazzino, nel cluster 8, è stato utilizzato l'intervallo compreso fra l'estremo superiore del 2° ventile e l'estremo superiore del 19° ventile, mentre per tutti gli altri cluster sono state selezionate le imprese che presentano un valore dell'indicatore compreso fra l'estremo superiore del 1° ventile e l'estremo superiore del 19° ventile.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 4, 5, 7, 9 e 10;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 6, 8, 11, 12, 13 e 14.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità specifica del comparto dell'abbigliamento[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di specializzazione;
- grado di concentrazione;
- grado di densità imprenditoriale.

Si sono inoltre utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità generale[5], non mirato quindi ad uno specifico comparto produttivo, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate rispettivamente al " valore dei beni strumentali " e al "logaritmo del valore dei beni strumentali", per la territorialità del comparto dell'abbigliamento e al "logaritmo del valore dei beni strumentali", per la territorialità generale. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare rispettivamente al coefficiente del valore dei beni strumentali o del logaritmo del valore dei beni strumentali nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 8.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 8.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza ad ognuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 8.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD07G**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto +Costo per la produzione di servizi	1,0011	1,0638	1,1049	1,0857	1,2557
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0763	1,0585	1,0636	1,2155	0,9937
Spese per acquisti di servizi	1,9753	1,2342	1,4876	0,8441	1,2413
Valore dei beni strumentali	0,1088	0,1487	0,0719	0,2337	0,2992
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	5409,5589	7106,1937	6318,2114	-	4971,1760
Soci e associati con occupazione prevalente	40112,4118	58479,8383	29003,4247	35262,7877	27976,5411
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale	33406,1772	40066,9526	22338,0714	32429,0281	23176,0770
Locali destinati alla produzione (mq)	91,5073	-	126,8355	76,9356	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DELL'ABBIGLIAMENTO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
1) Aree a media concentrazione localizzativa delle produzioni di abbigliamento, situate nei comuni metropolitani e in prossimità di aree fortemente specializzate nel sistema-moda	-	-	0,0690	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione nella calzetteria	-	-	-	-	-
3) Aree del trevigiano a forte specializzazione e concentrazione nelle produzioni dell'abbigliamento, dominata dalla grande impresa	-	-	-	-	-
4) Aree despecializzate	-	-	-	-	-
5) Aree ad elevata specializzazione nella fabbricazione di prodotti in maglieria	-	-		-	-
6) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione localizzativa nella calzetteria	-	-	-	-	-
7) Aree ad elevata specializzazione nella confezione di vestiario	-	-	0,0664	-	-
8) Aree specializzate nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	-	-	0,0664	-	-
9) Aree ad elevata concentrazione localizzativa nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	-	-	0,0690	-	

SD07G

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-3900,5211	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-3900,5211	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD07G

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,6054	1,1114	1,0346	1,0249	1,0199
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2314	1,3998	1,0255	1,0440	0,9893
Spese per acquisti di servizi	0,9848	1,2008	1,9357	0,9761	1,8774
Valore dei beni strumentali	0,1525	0,1776	0,3040	0,4209	0,2617
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	-	4124,4892	4288,9056	-	7338,9236
Soci e associati con occupazione prevalente	41246,9798	-	21156,4552	-	23740,6194
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale	38695,3629	-	-	-	21461,7662
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	-	152,1667	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI E AL COEFFICIENTE DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DELL'ABBIGLIAMENTO	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
1) Aree a media concentrazione localizzativa delle produzioni di abbigliamento, situate nei comuni metropolitani e in prossimità di aree fortemente specializzate nel sistema-moda	-	-	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione nella calzetteria	-	-	-	-	-
3) Aree del trevigiano a forte specializzazione e concentrazione nelle produzioni dell'abbigliamento, dominata dalla grande impresa	-	-	-	-	-
4) Aree despecializzate	-	-	-	-	-
5) Aree ad elevata specializzazione nella fabbricazione di prodotti in maglieria	-	-	-	-	-
6) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione localizzativa nella calzetteria	-	-	-	-	-
7) Aree ad elevata specializzazione nella confezione di vestiario	-	-	-	-	-
8) Aree specializzate nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	-	-	-	-	-
9) Aree ad elevata concentrazione localizzativa nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	-	-	-	-	-

SD07G

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD07G

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0205	1,1643	1,1863	1,1772
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0620	1,0599	1,1256	1,1248
Spese per acquisti di servizi	2,3519	2,1659	1,3003	1,2309
Valore dei beni strumentali	-	0,0876	0,1433	0,2620
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	3102,7081	7277,3259	5024,0767	6708,7932
Soci e associati con occupazione prevalente	37373,9172	20698,2115	25793,4451	30658,3870
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale	30627,4245	16165,2552	20820,5288	-
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	110,5528	128,4835

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DELL'ABBIGLIAMENTO	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
1) Aree a media concentrazione localizzativa delle produzioni di abbigliamento, situate nei comuni metropolitani e in prossimità di aree fortemente specializzate nel sistema-moda	1980,1253	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione nella calzetteria	-	-	-	-
3) Aree del trevigiano a forte specializzazione e concentrazione nelle produzioni dell'abbigliamento, dominata dalla grande impresa	-	-	-	-
4) Aree despecializzate	-	-	-	-
5) Aree ad elevata specializzazione nella fabbricazione di prodotti in maglieria	-	-	-	-
6) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione localizzativa nella calzetteria	-	-	-	-
7) Aree ad elevata specializzazione nella confezione di vestiario	1980,1253	-	-	-
8) Aree specializzate nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	1980,1253	-	-	-
9) Aree ad elevata concentrazione localizzativa nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario	1980,1253	-	-	-

SD07G

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 8.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti in contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

Quadro B:

- Mq locali destinati alla produzione

Quadro E:

- Produzione conto terzi
- Lavorazione affidata a terzi: Italia, U.E., Extra U.E
- Tipologia di clientela: Commercio al dettaglio

Quadro G:

- Comparti di attività: 1.A capospalla
- Comparti di attività: 1.B pantaloni
- Comparti di attività: 2.A capospalla
- Comparti di attività: 2.B leggeri
- Comparti di attività: 3.A neonato (fino a 24 mesi)
- Comparti di attività: 3.B bambino /a (da 2-8 anni)
- Comparti di attività: 3.C ragazzo /a (da 9-14 anni)
- Comparti di attività: 4.A abbigliamento informale/tempo libero
- Comparti di attività: 4.B abbigliamento tecnico per lo sport
- Comparti di attività: 5.A camiceria
- Comparti di attività: 6.A maglieria pesante
- Comparti di attività: 6.B maglieria leggera
- Comparti di attività : 7.A corsetteria
- Comparti di attività: 7.B pigiameria/lingeria
- Comparti di attività: 7.C maglieria intima
- Comparti di attività: 7.D bagno
- Comparti di attività: 8.A calzetteria maschile
- Comparti di attività: 8.B calzetteria femminile
- Comparti di attività: 9.B scialli, sciarpe, foulard
- Lavorazione: Progettazione/prototipia conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Progettazione/prototipia conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Campionatura conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Campionatura conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Taglio conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Taglio conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Confezione conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Confezione conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Stiro e procedure di rifinitura conto terzi (Italia - Estero)
- Lavorazione: Controllo, imballo e spedizione conto proprio (Italia - Estero)
- Lavorazione: Controllo, imballo e spedizione conto terzi (Italia - Estero)
- Premi di assicurazione

Quadro I:

- Numero di linee attrezzate per la progettazione
- Numero di Macchine per taglio computerizzate
- Numero di Macchine per cucire normali a più aghi
- Numero di macchine taglia e cuci
- Numero di macchine per stiratura
- Numero di macchine per piegatura e assemblaggio
- Numero di macchine accessorie per rifinitura
- Numero di macchine per ricamo computerizzate
- Numero di macchine per ricamo non computerizzate

ALLEGATO 9
SD09C

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 20.10.0 - Taglio, piallatura e trattamento del legno;
- 20.20.0 - Fabbricazione di fogli da impiallacciatura; fabbricazione di compensato, pannelli stratificati (ad anima listellata), pannelli di fibre, di particelle ed altri pannelli;
- 20.40.0 - Fabbricazione di imballaggi in legno.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD09).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 8.716, di cui 6.504 relativi al codice 20.10.0, 434 relativi al codice 20.20.0 e 1.778 relativi al codice

20.40.0. I questionari restituiti sono stati 6.426 (rispettivamente 4.729, 311 e 1.386 per i tre codici) pari al 73,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 2.711 questionari, pari al 42,2% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 3.715.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese. Le imprese appartenenti ad ogni cluster presentano caratteristiche strutturali simili tra loro e, nel complesso, diverse da quelle delle imprese appartenenti agli altri gruppi omogenei.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- le modalità organizzative caratterizzanti il processo produttivo;
- la dimensione della struttura organizzativa;
- la specializzazione nella lavorazione/tipologia di prodotto.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Aziende in conto proprio di piccole dimensioni caratterizzate dalla lavorazione completa del legno

Numerosità: 665

Si tratta di un gruppo rappresentato in prevalenza da ditte individuali che operano principalmente per conto proprio (85% sui ricavi). E' l'unico cluster che si caratterizza per la lavorazione completa del legno: dalla materia prima, alla lavorazione del semilavorato e del prodotto finito.

Le fasi di lavorazione che caratterizzano questo cluster riguardano, coerentemente al profilo descritto, tutte le fasi di lavorazione del legno, dalla segagione, sezionatura, troncatura della materia prima, alla progettazione del prodotto, fabbricazione del semilavorato (profilatura, fresatura, squadratura, bordatura) e finitura del prodotto (verniciatura, levigatura, assemblaggio/montaggio e applicazione di ferramenta).

Tale cluster opera con una struttura organizzativa contenuta ma articolata in spazi produttivi (309 mq. in media), magazzino (241 mq. cui si aggiungono 702 mq. di deposito all'aperto) e superficie espositiva e di vendita in locali contigui.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La tipologia di clientela è variegata comprendendo privati in massima parte (48%), artigiani (15%), commercio ed industria (entrambi al 14%).

Si tratta, infatti, di un cluster il cui elemento caratterizzante è rappresentato dalla produzione di mobili in genere, arredo su misura cui affiancano scale, porte, finestre, persiane oltre alla prima lavorazione del legno che produce tavole e semilavorati.

L'area di mercato di tale gruppo è provinciale/regionale con presenza di numerosi casi di esportazione.

Cluster 2 - Aziende in conto proprio di grandi dimensioni specializzate nella prima lavorazione del legno

Numerosità: 416

Si tratta di aziende di grandi dimensioni, caratterizzate per il 60% da società di persone o di capitali, che lavorano quasi esclusivamente in conto proprio (90% dei ricavi).

Sono imprese strutturate che dispongono di elevati spazi, in particolare aree destinate al magazzino, sia al chiuso che all'aperto, (rispettivamente 324 mq e 2.660 mq) e di produzione (562 mq. in media), cui si affiancano spazi per altre attività gestionali in genere (ad es. mq. dedicati agli uffici, più elevati rispetto agli altri gruppi). Per ciò che riguarda il personale dipendente, dispongono di impiegati, operai e soci per un totale di 6 addetti in media.

Si tratta di imprese specializzate nella lavorazione del legno massiccio (92%) e nella produzione di travi, tavole e semilavorati. Le fasi tipiche della lavorazione risultano, infatti, segagione, sezionatura e troncatura che effettuano utilizzando, come beni strumentali, segatronchi, seghe a nastro e circolari e di movimentazione: elevatori e nastri trasportatori.

La clientela prevalente è rappresentata da industria (36%), artigiani (30%) e commercio (20%).

Le aziende di tale gruppo operano su mercato pluriregionale e nazionale con qualche caso di esportazione.

Cluster 3 - Aziende terziste specializzate nella prima lavorazione del legno

Numerosità: 350

Tale raggruppamento comprende i terzisti cioè imprese che eseguono per conto del committente (in misura pari al 94% dei ricavi) fasi specifiche quali segagione, sezionatura, troncatura, e talvolta, assemblaggio.

Per circa la metà si tratta di ditte individuali ma è consistente la presenza di imprese societarie di persone.

Operano con una struttura organizzativa articolata in spazi produttivi e aree di magazzino, sia all'aperto che al chiuso. Assente è la superficie dedicata alla vendita.

La tipologia di clientela, conformemente alla specializzazione svolta, è rappresentata da committenti diversi quali l'industria (53% dei ricavi), gli artigiani (19%) ed il commercio (14%).

I prodotti fabbricati comprendono essenzialmente tavole, semilavorati e casse ed imballaggi.

L'area di mercato di questo gruppo è a carattere provinciale/regionale.

Cluster 4 - Aziende in conto proprio di medie dimensioni specializzate nella fabbricazione di imballaggi

Numerosità: 535

Il modello in esame è costituito da aziende che producono, in prevalenza, imballaggi nella figura giuridica, per quasi due terzi, di ditte individuali.

Per quanto riguarda il modello organizzativo, tali aziende operano principalmente in conto proprio (80% sui ricavi) effettuando le fasi di lavorazione tipiche della fabbricazione di casse e imballaggi quali segagione, sezionatura, troncatura, assemblaggio e montaggio.

La struttura di tali aziende è articolata in spazi dedicati alla produzione (mq. 389) ed ai magazzini (all'aperto 907 mq., ed al chiuso 130 mq.) in misura ridotta rispetto al cluster 6 di simile profilo, ma di più elevate dimensioni, prevedendo, quest'ultimo anche mq. uffici.

Per quanto riguarda il personale dispongono prevalentemente di operai generici.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (36%), privati (28%), commercio all'ingrosso (17%) ed "altro" (voce che può essere interpretata come un ulteriore mercato di sbocco quale il settore alimentare-ortofrutticolo che fa ampio utilizzo di confezioni ed imballaggi in legno).

Si tratta di realtà produttive con area di mercato locale (comune e provincia).

Cluster 5 - Aziende specializzate nell'attività di segagione

Numerosità: 357

Il cluster in esame è costituito da aziende che effettuano prevalentemente la fase di segagione, sia in conto proprio sia in conto terzi (con prevalenza della prima che incide per il 74% sui ricavi).

Alla segagione si affiancano le fasi di sezionatura e troncatura disponendo, quanto a beni strumentali, di segatronchi, seghe a nastro e circolari e quanto a beni per la movimentazione, di elevatori e nastri trasportatori.

Le caratteristiche di ampia disponibilità di mq. di magazzino all'aperto (2.418 mq.), elevata incidenza dei costi di materie prime, ingenti spese per servizi di trasporto, nonché una produzione orientata a tavole, travi e semilavorati, permettono di configurare questo cluster come il cluster che rappresenta il modello della "segheria", modello diffuso nella realtà del nostro paese. I suoi connotati sono, infatti, rappresentati da elevati acquisti di legname, proveniente in prevalenza dall'estero, elevata incidenza delle spese di trasporto ed importanti spazi all'aperto come depositi.

La clientela è variegata e rappresentata da artigiani (53%), industria (18%), commercio all'ingrosso (13%) e, in misura minore, privati (10%).

L'area di mercato si estende dal livello comunale al nazionale ed export al crescere delle dimensioni aziendali.

Cluster 6 - Aziende di grandi dimensioni specializzate nella fabbricazione di imballaggi

Numerosità: 769

Si tratta del cluster più numeroso che raccoglie le società di grandi dimensioni che producono imballaggi sia in conto proprio sia in conto terzi, ricorrendo, in misura residuale, anche alla lavorazione di terzi.

Più della metà di queste imprese opera sotto forma di società; da notare che il 15% sono società di capitali.

La produzione è incentrata sulle fasi di segagione, sezionatura, troncatura, assemblaggio/montaggio per la fabbricazione di casse ed imballaggi.

La struttura organizzativa è tipica dell'azienda di grandi dimensioni con presenza di operai specializzati e generici, di spazi produttivi e di magazzino di ampie dimensioni (rispettivamente di 504 mq. destinati alla produzione e 589 mq. al magazzino al chiuso).

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (63%), commercio all'ingrosso (12%) ed artigiani (11%).

L'area di mercato di tale gruppo di aziende è regionale/nazionale con casi di esportazione.

Cluster 7 - Aziende terziste di piccole dimensioni specializzate nelle fasi di verniciatura, laccatura e levigatura

Numerosità: 453

Il cluster in esame è costituito da aziende che effettuano fasi specifiche che generalmente richiedono l'apporto di professionalità particolari e comunque di un alto grado di manualità, quali verniciatura, laccatura e levigatura, operando in conto terzi in misura quasi esclusiva (98% sui ricavi).

La modesta dimensione si riflette sulla natura giuridica delle imprese che sono, per quasi due terzi, ditte individuali.

Con riferimento alle strutture produttive, essendo aziende che sono specializzate nelle fasi di finitura superficiale del legno, dispongono di esigui spazi produttivi e, quanto ai beni strumentali, esclusivamente di verniciatrici.

Per ciò che riguarda la tipologia di clientela questo gruppo si rivolge in massima parte ad artigiani (54%) ed all'industria (24%).

L'area di mercato prevalente è a livello provinciale/regionale.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- rendimento per addetto = [(ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi)/numero addetti[4]]/1.000

dove:

- costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali
- numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenza media del magazzino

dove:

- giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 1;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 2 e 7;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 3, 4 e 5;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 5;
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 3 e 4;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6;
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise.

Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità specifica del comparto manifatturiero della lavorazione del legno,[5] che ha come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di specializzazione;
- grado di concentrazione;
- grado di densità imprenditoriale.

Si sono inoltre utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità generale[6], non mirato quindi ad uno specifico comparto produttivo, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "costo del venduto + costo per la produzione di servizi" per la territorialità del comparto della lavorazione del legno e per la territorialità generale. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del costo del venduto + costo per la produzione di servizi nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 9.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 9.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 9.A
SD09C

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,0415	1,0918	1,1105	1,0947
Valore dei beni strumentali	0,0865	0,1066	0,1485	0,1356
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4913,9676	3835,6716	5921,2806	5420,3713
Spese per acquisti di servizi	1,1103	1,0685	1,0007	1,2573
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,4324	1,188	1,3601	1,0448
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	26628,4499	44477,8747	31636,164	41674,1808
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	28321,256	34787,1807	30989,7809	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	0,0602
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD09C

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree despecializzate	-	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero	-	-	-	-
3) Aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno	-	0,132	-	-
4) Aree metropolitane e aree integrate con i distretti produttivi del mobile	-	-	-	-

SD09C

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,0636	1,1166	1,2132
Valore dei beni strumentali	0,1846	0,0682	0,126
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4067,8367	8713,8279	5805,0318
Spese per acquisti di servizi	1,0177	1,0155	1,3021
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0938	1,2112	1,1178
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	39405,3535	41012,93	29287,9509
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	33937,4147	20005,6803	24273,242

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD09C

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**
1) Aree despecializzate	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero	-	-	-
3) Aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno	-	-	-
4) Aree metropolitane e aree integrate con i distretti produttivi del mobile	-	-	-

ALLEGATO 9.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

Quadro B:

- Potenza installata (Kw)
- Mq dei locali destinati a magazzino
- Mq degli spazi all'aperto destinati a magazzino
- Mq dei locali destinati a uffici

Quadro E:

- Numero agenti e rappresentanti esclusivi
- Numero agenti e rappresentanti non esclusivi
- Area di mercato Nazionale (comune, provincia, regione, più regioni, Italia)
- Area di mercato Estero (U.E., extra U.E.)
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Artigiani
- Tipologia di clientela: Privati

Quadro G:

- Tipo di lavorazione: Lavorazione del legno massiccio
- Fasi di lavorazione: Segagione conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Segagione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Segagione affidata a terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Sezionatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Sezionatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Troncatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Troncatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Essiccazione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione/ideazione conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione/ideazione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Costruzione del prototipo conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Costruzione del prototipo conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Profilatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Profilatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Fresatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Squadratura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Squadratura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Tranciatura/taglierinatura/giuntatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Tranciatura/taglierinatura/giuntatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Pressatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Pressatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Bordatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Bordatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Levigatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Levigatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Verniciatura/trattamento con sostanze preservanti conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Verniciatura/trattamento con sostanze preservanti conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Laccatura e decoratura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Laccatura e decoratura conto terzi (Italia-Estero)
- Prodotti ottenuti: Tavole e semilavorati
- Prodotti ottenuti: Travi e prodotti analoghi
- Prodotti ottenuti: Casse, imballaggi e simili
- Prodotti ottenuti: Lana di legno, farina di legno
- Prodotti ottenuti: Scale e ringhiere
- Prodotti ottenuti: Finestre
- Prodotti ottenuti: Porte
- Prodotti ottenuti: Arredo su misura
- Prodotti ottenuti: Mobili in genere

Quadro I:

- Numero segatronchi
- Numero seghe a nastro / seghe circolari

ALLEGATO 10
SD09D

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 20.30.1 - Fabbricazione di porte e finestre in legno (escluse porte blindate).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD09).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 13.053. I questionari restituiti sono stati 11.061, pari all'84,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.868 questionari, pari al 16,9% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 9.139.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese. Le imprese appartenenti ad ogni cluster presentano caratteristiche strutturali simili tra loro e, nel complesso, diverse da quelle delle imprese appartenenti agli altri gruppi omogenei.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- le modalità organizzative caratterizzanti il processo produttivo;
- la dimensione della struttura organizzativa;
- la specializzazione nella lavorazione/tipologia di prodotto.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Aziende terziste

Numerosità: 1.530

Tale raggruppamento comprende aziende terziste (72% di ditte individuali) che eseguono diverse fasi del ciclo produttivo, discostandosi dalla usuale modalità di lavorazione per conto di committenti, che generalmente prevede la specializzazione nella realizzazione di singole fasi.

Le imprese del cluster operano con una struttura organizzativa modesta, articolata in spazi di produzione (232 mq di media) e di magazzino all'aperto e al chiuso. Si riscontra accanto al titolare la presenza di un dipendente in media.

La grande maggioranza delle imprese (in una percentuale superiore al 90%) svolge le fasi di fresatura, squadratura, levigatura, applicazione ferramenta e montaggio, mentre le altre parti del processo sono comunque realizzate con frequenza non trascurabile.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da privati (in media per il 68% dei ricavi); data l'assoluta prevalenza nel cluster della lavorazione per conto terzi, in tale tipologia di clientela potrebbero essere ricaduti sia enti pubblici e/o privati, sia imprese edili, canale di sbocco privilegiato per le attività in esame. L'elevata compilazione (44% dei soggetti) della voce "altra clientela" solleva poi l'ipotesi che anche con tale categoria residuale siano state spesso identificate le tipologie di cui sopra. Non sono infine trascurabili le categorie "artigiani" ed "industria" (indicate rispettivamente nel 38% e nel

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

26% dei casi) alle quali è comunque destinata una quota contenuta della produzione.

Le aziende del cluster affiancano alla produzione di porte, finestre, scuri e persiane, la fabbricazione di mobili (in particolare arredo su misura) e componenti per mobili, nonché scale e ringhiere.

L'area di mercato del gruppo è limitata essenzialmente alla provincia (46% dei soggetti), estendendosi alla regione in una minoranza di casi (26%).

Cluster 2 - Aziende caratterizzate dalla produzione di semilavorati

Numerosità: 548

Le aziende del gruppo sono in prevalenza ditte individuali (66%) ed operano principalmente in conto proprio (82% dei ricavi in media), nell'ambito di strutture organizzative di modeste dimensioni, costituite essenzialmente da spazi produttivi (245 mq in media) e magazzini. Si riscontra in media la presenza di un dipendente.

Il cluster si caratterizza per la realizzazione delle diverse fasi della lavorazione del legno: a partire dalla sezionatura e troncatura della materia prima e dalla fabbricazione del semilavorato (poco frequente negli altri cluster), fino alla realizzazione del prodotto finito (verniciatura, levigatura, assemblaggio, montaggio e applicazione di ferramenta).

Le diverse fasi di lavorazione realizzate danno luogo ad una varietà di prodotti che includono, oltre a quelli tipici del codice attività ed ai semilavorati, tavole, travi, liste e cornici, scale e ringhiere, pavimenti e rivestimenti, casse, imballaggi e mobili.

La tipologia di clientela, privati in massima parte (69% dei ricavi in media), comprende in maniera non trascurabile artigiani, industria e "altri clienti".

L'area di mercato di questo gruppo è a carattere provinciale (41% dei soggetti) con estensione in ambito regionale (25% dei soggetti).

Cluster 3 - Aziende specializzate nella produzione di porte e finestre in conto proprio

Numerosità: 2.988

Il modello in esame, rappresentato da un numero elevato di contribuenti, è costituito prevalentemente da ditte individuali (74%) che operano in massima misura in conto proprio (in media 87% dei ricavi) realizzando quasi esclusivamente la produzione tipica dell'attività in esame.

La struttura di tali aziende è costituita essenzialmente dagli spazi di produzione (204 mq di media) e dai magazzini (45 mq di media), con la presenza di un dipendente in media.

Le fasi di lavorazione realizzate sono quelle tipiche della fabbricazione degli infissi in legno: profilatura, fresatura, squadratura, bordatura, levigatura, assemblaggio, montaggio e applicazione di ferramenta.

La tipologia di clientela è rappresentata in massima parte da utilizzatori finali, soprattutto privati (in media per il 76% dei ricavi).

Le imprese del cluster operano prevalentemente in ambito provinciale (51% dei casi).

Cluster 4 - Piccole aziende che svolgono una parte limitata del processo produttivo

Numerosità: 1.747

Il cluster in esame è costituito da piccole imprese (per l'82% ditte individuali) che effettuano la lavorazione di porte e finestre in conto proprio o per terzi.

Si tratta di aziende che operano con una struttura organizzativa di entità modesta, caratterizzata da spazi particolarmente contenuti sia per quanto riguarda l'area destinata alla produzione (151 mq di media) che relativamente al magazzino (28 mq in media). Coerentemente con le dimensioni aziendali, per la maggior parte delle imprese non si rileva la presenza di personale dipendente. Anche il numero delle fasi di lavorazione svolte risulta limitato: frequentemente indicate, sia in conto proprio (circa il 50% dei soggetti) che per terzi (il 30% circa) sono le fasi di squadratura, levigatura e verniciatura, con una frequenza che oscilla tra il 15 e il 20% in entrambe le modalità produttive.

La tipologia di clientela è rappresentata in massima parte da privati (72% dei ricavi in media).

L'area di mercato è prevalentemente a livello locale.

Cluster 5 - Aziende di grandi dimensioni

Numerosità: 357

Il cluster comprende aziende di grandi dimensioni la cui forma giuridica più ricorrente è rappresentata da società (80%) in prevalenza di capitale.

Si tratta di imprese a carattere industriale, che dispongono di elevati spazi di produzione (1.165 mq. di media) e di magazzino, sia al chiuso che all'aperto (rispettivamente 356 mq e 227 mq di media), cui sono affiancati spazi per altre attività gestionali quali gli uffici (in media 57 mq), che risultano rari e di modeste dimensioni negli altri cluster. Dispongono inoltre, quanto al personale, di un impiegato in media e di un discreto numero di operai generici e specializzati (in media 3 per entrambe le figure). Complessivamente il personale dipendente ammonta in media ad 8 unità.

La produzione è realizzata in conto proprio per il 72% dei ricavi ed è caratterizzata dall'integrazione dei cicli operativi che partono dalla lavorazione della materia prima base sino alla fabbricazione e finitura dei serramenti in legno. Le fasi svolte risultano quindi: sezionatura, troncatura, profilatura, fresatura, squadratura, pressatura, levigatura verniciatura, assemblaggio, montaggio e applicazione di ferramenta.

Il cluster in esame, unico tra tutti, presenta una quota significativa (pari in media al 20% dei ricavi) di sbocco del prodotto presso l'industria e, in minor misura, presso gli artigiani (16% dei ricavi), oltre a servire i clienti privati per una quota media pari al 50% dei ricavi.

Le aziende di tale gruppo operano a livello regionale (42% dei soggetti) con estensione anche a più regioni (30% dei soggetti); raro è il caso di azione in ambito nazionale (6% dei soggetti).

Cluster 6 - Aziende caratterizzate dalla realizzazione delle fasi finali

Numerosità: 841

Il cluster in esame è costituito per i 2/3 da ditte individuali e per 1/3 da società. Tali aziende effettuano quasi esclusivamente le fasi di lavorazione finale del prodotto quali il montaggio, l'assemblaggio e l'applicazione di ferramenta, prevalentemente in conto proprio (68% dei ricavi in media).

La modalità produttiva adottata prevede la disponibilità di spazi limitati di lavorazione e di magazzino, che nel caso specifico ammontano in media rispettivamente a 257 mq e a 53 mq. Il personale impiegato si limita ad un dipendente in media.

Le aziende del cluster realizzano le fasi finali di produzione oltre che di porte e finestre, anche di articoli per l'arredamento: mobili in laminato, componenti per mobili, arredo su misura, mobili in genere.

La tipologia di clientela è rappresentata da privati in massima parte (75% dei ricavi).

L'area di mercato prevalente è a livello provinciale (54% dei soggetti).

Cluster 7 - Aziende che si caratterizzano per la fabbricazione di mobili

Numerosità: 927

Il cluster in esame è costituito da aziende (68% ditte individuali) di medio-piccole dimensioni che, con l'obiettivo della massima flessibilità ed elasticità produttiva, affiancano alla fabbricazione di infissi in legno la produzione di mobili (mobili in stile, per ufficio e mobili in genere, componenti per mobili ed arredo su misura).

Con riferimento alla struttura organizzativa, le aziende del gruppo dispongono di magazzini e di reparti di produzione di dimensioni medie pari rispettivamente a 52 mq e 244 mq. Il personale addetto ammonta complessivamente a 3 unità di media.

Si tratta di un cluster le cui imprese operano principalmente in conto proprio, con un'incidenza media sui ricavi pari all'85%.

L'attività produttiva è caratterizzata dalle fasi di prima lavorazione del legno, di fabbricazione del semilavorato, nonché dalla realizzazione del prodotto finito.

Per quanto riguarda la tipologia di clientela, è diffuso il fenomeno della vendita diretta a privati (in media 68% dei ricavi), con una destinazione del prodotto soprattutto in ambito provinciale e regionale (rispettivamente 38% e 35% dei soggetti).

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- rendimento per addetto = [(ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi)/numero addetti[4]]/1.000

dove:

- costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali
- numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenza media del magazzino

dove:

- giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1,2, 3, 6, 7;
- dall'estremo superiore del 7° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 4;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6, 7.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 5.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise.

Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità generale[5], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

E' stata pertanto impiegata, nella funzione di regressione, una variabile dummy applicata al "logaritmo del valore dei beni strumentali". Tale variabile ha prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del logaritmo del valore dei beni strumentali nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 10.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 10.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probablilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 10.A

SD09D

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,1417	1,0651	1,1243	1,1169
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	14056,2712	10661,1615	14629,1426	17085,9745
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	26937,297	28424,061	26571,5258	31321,1788
Valore dei beni strumentali	0,0690	0,1101	0,0583	0,0580
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4509,9008	4187,4844	4403,8885	3605,5479
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9819	0,9767	1,0092	1,0863
Spese per acquisti di servizi	1,4980	1,6271	1,0870	1,2298
Locali destinati alla produzione (mq)	12,03	24,6398	21,0683	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	985,0335
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-1253,0045	-1269,1830	-1159,8317	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	1285,6010
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-2253,9196	-1269,1830	-1159,8317	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD09D**

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,1783	1,1267	1,0748
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	14890,6614	20616,7506
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	10081,3517	29107,3782	27131,9141
Valore dei beni strumentali	0,1183	0,1072	0,0466
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	8387,2821	4841,4434	4049,9474
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9707	1,0243	1,0609
Spese per acquisti di servizi	1,2183	0,8909	1,2401
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	44,5418

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-1463,6862	-1123,6649
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-2020,8950	-1123,6649

ALLEGATO 10.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione-lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

Quadro B:

- Mq locali destinati alla produzione
- Mq locali destinati a magazzino
- Mq locali destinati ad esposizione
- Mq locali destinati a uffici

Quadro D:

- Portata q.li autocarri
- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi di trasporto

Quadro E:

- Numero agenti e rappresentanti esclusivi
- Numero agenti e rappresentanti non esclusivi
- Area di mercato provinciale
- Area di mercato regionale
- Area di mercato più regioni
- Area di mercato Italia
- Area di mercato Estero: U.E.
- Area di mercato Estero: Extra U.E.
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Artigiani
- Tipologia di clientela: Privati

Quadro G:

- Fasi di lavorazione: Segagione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Sezionatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Troncatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Essiccazione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Costruzione prototipo conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Costruzione prototipo conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Profilatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Profilatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Fresatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Fresatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Squadratura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Squadratura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Tranciatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Tranciatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Bordatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Bordatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Levigatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Levigatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Verniciatura/trattamento con sostanze preservanti conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Verniciatura/trattamento con sostanze preservanti conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Laccatura e decoratura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Laccatura e decoratura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Assemblaggio conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Assemblaggio conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Applicazione ferramenta conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Applicazione ferramenta conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Montaggio conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Montaggio conto terzi (Italia-Estero)
- Prodotti ottenuti: Tavole e semilavorati
- Prodotti ottenuti: Travi e prodotti analoghi
- Prodotti ottenuti: Casse, imballaggi e simili
- Prodotti ottenuti: Lana di legno, farina di legno
- Prodotti ottenuti: Liste e cornici
- Prodotti ottenuti: Rivestimenti e pavimenti
- Prodotti ottenuti: Arredo su misura
- Prodotti ottenuti: Componenti per mobili
- Prodotti ottenuti: Mobili in genere
- Prodotti ottenuti: Mobili in laminato
- Prodotti ottenuti: Mobili in stile
- Prodotti ottenuti: Mobili per uffici

Quadro I:

- Numero seghe a nastro/seghe circolari
- Numero sezionatrici in linea
- Numero macchine taglierine/sfogliatrici
- Numero macchine taglierine/sfogliatrici in linea
- Numero macchine per giuntatura
- Numero macchine per pressatura
- Numero macchine per squadratura
- Numero macchine per squadratura in linea
- Numero macchine per bordatura
- Numero macchine per bordatura in linea
- Numero macchine per foratura
- Numero macchine per foratura in linea
- Numero macchine per calibratura
- Numero macchine per calibratura in linea

- Numero macchine per l'assemblaggio in linea
- Numero impianti per verniciatura
- Numero impianti per verniciatura in linea
- Numero macchine scorniciatrici/profilatrici
- Numero macchine scorniciatrici/profilatrici in linea
- Numero carrelli elevatori
- Numero linee a controllo computerizzate
- Numero centri di lavoro
- Numero impianti di essiccazione
- Numero compressori.

ALLEGATO 11
SD09E

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 20.30.2 - Fabbricazione di altri elementi di carpenteria in legno e falegnameria per l'edilizia;
- 20.51.1 - Fabbricazione di prodotti vari in legno (esclusi i mobili);
- 20.52.1 - Fabbricazione dei prodotti della lavorazione del sughero;

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD09).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 19.604, di cui 11.040 relativi al codice 20.30.2, 8.199 relativi al codice 20.51.1 e 365 relativi al codice 20.52.1. I questionari restituiti sono stati 14.840 (rispettivamente 8.351, 6.214 e 275 per i tre codici) pari al 75,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 4.054 questionari, pari al 27,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%, ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- compilazione di più quadri N (punti destinati all'esercizio esclusivo della vendita al dettaglio);
- non compilazione delle superfici dei locali destinati alla produzione presenti nel quadro B del questionario;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 10.786.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, tipo di prodotto, fasi del ciclo produttivo), etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese. Le imprese appartenenti ad ogni cluster presentano caratteristiche strutturali simili tra loro e, nel complesso, diverse da quelle delle imprese appartenenti agli altri gruppi omogenei.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- le modalità organizzative caratterizzanti il processo produttivo;
- la dimensione della struttura organizzativa;
- la specializzazione nella lavorazione/tipologia di prodotto.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Piccole aziende terziste specializzate nella produzione di serramenti e infissi

Numerosità: 1.102

Tale raggruppamento comprende aziende terziste che per il 78% sono rappresentate da ditte individuali.

Effettuano attività per conto di committenti in misura pari al 98% dei ricavi. La quasi totalità delle imprese svolge le fasi di squadratura, fresatura, levigatura nonché le fasi finali di lavorazione del prodotto (montaggio, assemblaggio, applicazione di ferramenta). Molte imprese del cluster effettuano inoltre, sempre come terzisti, le attività di pressatura, profilatura, fresatura, e bordatura.

Le imprese in esame operano con una struttura organizzativa modesta con spazi di produzione in media pari a 181 mq. cui può affiancarsi, nella metà dei soggetti, un magazzino coperto. Anche la presenza di addetti risulta contenuta e limitata a due unità in media.

Con riferimento alla dotazione di beni strumentali, il cluster in esame rileva la più elevata percentuale di soggetti che dichiarano di possedere macchine squadratrici e foratrici, testimonianza di una vocazione al processo produttivo in senso stretto.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da privati (in media il 64% dei ricavi) cui si aggiunge la voce "altra clientela" che presenta un'elevata percentuale di compilazione (50% dei soggetti).

Data l'assoluta prevalenza nel cluster della lavorazione per conto terzi, in entrambe le tipologie di clientela potrebbero essere ricadute una parte delle imprese edili, canale di sbocco privilegiato per i prodotti di carpenteria.

Un'ulteriore chiave di lettura può far interpretare il canale dei privati, così ampiamente citato (94% dei soggetti), di là dal tradizionale ruolo di utilizzatori finali, in quello di possibili committenti (quali progettisti ed architetti) di serramenti e infissi per edifici ed abitazioni.

La produzione principale del gruppo è, infatti, rappresentata da serramenti ed infissi (con percentuali che vanno dal 96% dei soggetti per le porte, al 90% per le finestre, all'83% per scuri e persiane) cui si affianca quella di arredo su misura (65%) e mobili in genere (63%). L'area di mercato del gruppo è limitata essenzialmente alla regione (83% dei soggetti).

Cluster 2 - Aziende in conto proprio caratterizzate dalla lavorazione di prodotti vari in legno – oggettistica e accessori

Numerosità: 581

Il modello in esame è costituito da aziende che operano nel campo della trasformazione del legno in oggettistica ed utensileria, campo che coinvolge svariate categorie di prodotti di cui si possono citare a titolo esemplificativo oggetti di legno intarsiato, astucci e cofanetti, manici e montature per scope, giocattoli, ornamenti vari. Le ditte individuali rappresentano la figura giuridica prevalente, anche se, diversamente dagli altri cluster, raggiungono solo il 58% dei contribuenti.

Per quanto riguarda il modello organizzativo, tali aziende operano principalmente in conto proprio (in media è l'88% dei ricavi) effettuando sia le fasi tipiche della progettazione e industrializzazione del prodotto, che quelle che caratterizzano la fabbricazione del semilavorato e del manufatto finito. Dispongono, per quanto riguarda la dotazione dei beni, della strumentazione di base necessaria nella lavorazione del legno, caratterizzata da scorniciatrici, profilatrici e verniciatrici.

La struttura delle imprese in esame è articolata in spazi dedicati alla produzione (mq. 293 di media) cui si affiancano i magazzini, principalmente al chiuso (141 mq. per il 64% dei rispondenti), più raramente all'aperto (227 mq. per il 36% dei rispondenti). Per quanto riguarda il personale dispongono mediamente di 4 addetti.

La tipologia di clientela, estremamente variegata, è rappresentata da commercio (in media il 29% dei ricavi), privati (25%), industria (20%) e artigiani (17%).

Si tratta di realtà produttive con area di mercato pluriregionale e nazionale. Nel 21% dei casi è presente export.

Cluster 3 - Aziende in conto proprio che si caratterizzano per la fabbricazione di mobili

Numerosità: 1.077

Il cluster in esame è costituito da aziende di dimensioni contenute con natura giuridica prevalente caratterizzata da ditte individuali (74% dei soggetti).

Si tratta di un cluster di imprese che operano principalmente in conto proprio, con un'incidenza media sui ricavi pari al 93%.

Con riferimento alla struttura organizzativa, le aziende del gruppo dispongono di magazzini e di reparti di produzione di dimensioni medie pari

rispettivamente a 48 mq e 197 mq. Per quanto riguarda il personale si rileva la presenza di due addetti di media.

Elemento distintivo del cluster è la prevalente specializzazione nella lavorazione del pannello (dichiarata dal 94% dei soggetti), coerentemente con l'attività produttiva che si caratterizza per le fasi tipiche della lavorazione del mobile (fabbricazione del semilavorato, realizzazione e assemblaggio del prodotto finito e, nella metà dei casi, anche progettazione del prodotto). La dotazione dei beni strumentali è coerente con queste fasi di lavorazione.

La gamma dei prodotti, specializzata nel settore del mobile, è composta da arredo su misura e mobili in genere (per più dell'80% dei soggetti) cui si affiancano spesso mobili in laminato e componenti vari.

Per quanto riguarda la tipologia di clientela, è diffuso il fenomeno della vendita diretta a privati (in media 55% dei ricavi), con una destinazione del prodotto soprattutto in ambito locale (il 60% dei soggetti opera entro la provincia).

Cluster 4 - Aziende specializzate nella lavorazione del sughero

Numerosità: 157

Tale raggruppamento comprende le aziende specializzate nella lavorazione del sughero. Il 66% è costituito da ditte individuali.

Si tratta di realtà produttive che svolgono le fasi di lavorazione in conto proprio (con una quota pari al 90% dei ricavi)

Le imprese del cluster operano con una struttura organizzativa articolata in spazi destinati alla produzione (229 mq. in media), ai magazzini (386 mq in media per quelli all'aperto e 190 mq per quelli al chiuso) e, in quasi la metà degli appartenenti al cluster, a uffici (40 mq di media per il 42% dei soggetti). Gli addetti ammontano in media a tre unità.

La tipologia di clientela, estremamente variegata, è rappresentata in misura rilevante dal canale industria (con un'incidenza media pari al 42% dei ricavi), cui seguono artigiani (24%), commercio all'ingrosso (11%) e commercio al dettaglio (8%).

Le aziende del cluster, conformemente alla specializzazione che le caratterizza, presentano una gamma di prodotti in cui prevalgono pannelli ed altri oggetti in sughero (indicati dall'85% dei soggetti) cui si affiancano lavorazioni specifiche di oggettistica in sughero (19%).

Si tratta di realtà produttive con area di mercato che si estende dal locale al nazionale con alcuni casi di esportazioni.

Cluster 5 - Aziende caratterizzate dalla lavorazione in conto proprio e in conto terzi

Numerosità: 307

Il cluster in esame è costituito da aziende che effettuano la lavorazione del legno sia in conto proprio sia per terzi, operando come ditte individuali per il 60% dei casi.

Le imprese del cluster agiscono con una struttura organizzativa costituita da un'area produttiva di 278 mq. di media e 70 mq. di magazzino e dotata, in media, di tre addetti.

Le fasi di lavorazione in cui sono specializzate sono la profilatura, squadratura, bordatura, fresatura, pressatura e levigatura. Si tratta delle fasi di lavorazione del semilavorato e della finitura del prodotto cui si affiancano, inoltre, le attività di assemblaggio/montaggio ed applicazione di ferramenta.

Tali fasi risultano coerenti con i beni strumentali posseduti.

La clientela è variegata ed è rappresentata prevalentemente da privati (in media il 43% dei ricavi), industria (19%) e artigiani (17%).

La modalità organizzativa adottata è valida, in termini di lavorazione, sia per il legno massiccio sia per il pannello, ed in termini di prodotto, per scale e ringhiere, serramenti e infissi, per gli altri elementi destinati al settore dell'edilizia (comprese liste e cornici) nonché per l'arredo su misura e la produzione di mobili in genere.

L'area di mercato prevalente è a livello provinciale/regionale.

Cluster 6 - Piccole aziende in conto proprio che svolgono le fasi finali del processo produttivo

Numerosità: 1.620

Il cluster in esame è costituito da piccole realtà produttive rappresentate per l'85% da ditte individuali.

Si tratta di aziende che operano prevalentemente in conto proprio (incidenza media pari al 70% dei ricavi) con una struttura organizzativa di entità modesta, caratterizzata da spazi particolarmente contenuti sia per quanto riguarda l'area destinata alla produzione (131 mq di media) che relativamente al magazzino (29 mq in media). Esigua è la presenza di personale limitata in media a due addetti.

Le imprese del cluster effettuano quasi esclusivamente le fasi di lavorazione relative alle attività finali (assemblaggio, montaggio, applicazione di ferramenta) per porte e finestre e serramenti in genere, per scale e ringhiere, ma anche per articoli per l'arredamento: arredo su misura e mobili in genere.

La specializzazione nelle attività di montaggio dei prodotti è confermata dalla modesta dotazione di beni strumentali.

La tipologia di clientela è rappresentata in massima parte da privati (74% dei ricavi in media).

L'area di mercato è prevalentemente a livello locale.

Cluster 7 - Aziende di grandi dimensioni

Numerosità: 397

Il cluster comprende aziende di grandi dimensioni che lavorano in massima parte in conto proprio (80% dei ricavi in media).

Si tratta di imprese produttive a carattere industriale la cui forma giuridica prevalente è rappresentata, infatti, da società di persone e di capitale (rispettivamente pari al 52% e 33% dei soggetti).

Dispongono di ampi spazi di produzione (1.070 mq. di media) e di magazzini, sia al chiuso sia all'aperto (pari a 505 mq e 612 mq di media), cui sono affiancati spazi per altre attività gestionali quali gli uffici (in media 68 mq). Presentano, quanto al personale, un impiegato in media e un discreto numero di operai generici e specializzati (rispettivamente 4 e 3 di media). Dispongono inoltre di una adeguata struttura di vendita (il 32% dei soggetti dichiara mediamente 3 agenti).

La produzione è caratterizzata dalla presenza di tutte le fasi di trasformazione del legno, partendo dalla lavorazione della materia prima, sino alla fabbricazione e finitura dei prodotti. Tale modalità produttiva è realizzata con l'ampio utilizzo di beni strumentali in linea.

Le lavorazioni vengono effettuate prevalentemente in conto proprio (cui si affiancano alcuni casi di esternalizzazione delle fasi a più elevata incidenza di manodopera come la verniciatura e la laccatura) e sono destinate sia al settore dell'edilizia (costruzione di strutture per sottotetti, rivestimenti per pavimentazioni, tavole per ponteggi) sia a quello del mobile.

Il cluster in esame presenta una quota significativa di sbocco verso il canale industria (pari in media al 38% dei ricavi) e, in minor misura, artigiani (15%), commercio all'ingrosso (13%) e commercio al dettaglio (12%).

Le aziende di tale gruppo operano su tutto il territorio nazionale e, in circa il 40% dei casi, esportano in Europa e nei paesi extra europei.

Cluster 8 - Aziende terziste specializzate nella produzione di prodotti in legno (mobili e oggettistica) e di elementi di falegnameria per l'edilizia

Numerosità: 706

Tale raggruppamento comprende i terzisti la cui natura giuridica è rappresentata sia da ditte individuali che società.

Operano in conto terzi con un'incidenza pari al 96% dei ricavi e si caratterizzano per la prima lavorazione del legno (tranciatura, troncatura e pressatura), fabbricazione del semilavorato e prodotto finito (fresatura, squadratura, levigatura e verniciatura) e assemblaggio finale del prodotto (montaggio/assemblaggio e applicazione di ferramenta). La dotazione dei beni strumentali è coerente alle attività realizzate.

Le imprese del cluster operano in spazi di produzione mediamente di 328 mq., cui si può affianca, in oltre la metà dei casi, un magazzino coperto e più raramente un magazzino all'aperto. Per quanto riguarda il personale, si rileva una presenza di 4 addetti in media.

La tipologia di clientela, conformemente al modello organizzativo, è rappresentata principalmente dal canale "industria" (pari al 48% dei ricavi) cui seguono artigiani (22%) ed in misura residuale privati e commercio.

Le aziende del cluster, specializzate sia nella lavorazione del legno massiccio (in media il 63% dei ricavi per l'84% delle imprese) sia del pannello (in media il 57% dei ricavi per il 65% dei soggetti), affiancano alla fabbricazione di prodotti per l'edilizia, quali tavole e semilavorati, liste e cornici, la produzione di arredo su misura, componenti per mobili, mobili in genere e prodotti vari in legno.
L'area di mercato di tale gruppo di aziende è prevalentemente provinciale, regionale e/o pluriregionale.

Cluster 9 - Fustifici

Numerosità: 233

Si tratta di aziende specializzate nella produzione di fusti per poltrone e divani (dichiarati come prodotti tipici dal 98% delle imprese) che si ripartiscono tra aziende individuali e società.

La struttura organizzativa è di rilevanti dimensioni sia per ciò che riguarda gli spazi destinati alla produzione ed al magazzino (rispettivamente 394 mq. e 162 mq. in media) che per ciò che concerne il personale (5 addetti di media).

La produzione viene effettuata in conto proprio o in conto terzi e le imprese del cluster sono specializzate nella fase di fabbricazione di fusti.

Si configura così una realtà produttiva la cui clientela principale è rappresentata dall'industria e dagli artigiani (con un'incidenza media sui ricavi rispettivamente pari al 43% e 39%).

L'area di mercato di tale cluster è prevalentemente a carattere provinciale e/o regionale.

Cluster 10 - Aziende in conto proprio o in conto terzi caratterizzate dalla fabbricazione di prodotti vari in legno

Numerosità: 1.790

Il cluster in esame è rappresentato da aziende con una gamma produttiva costituita da articoli ed elementi vari in legno, relativi a semilavorati, componenti (per mobili ed arredo) e prodotti finiti.

La natura giuridica prevalente è rappresentata dalle ditte individuali (72% dei soggetti).

La produzione viene effettuata in conto proprio o in conto terzi, con una assenza di specializzazione nelle fasi di lavorazione.

Con riferimento alle strutture produttive, dispongono di magazzini (all'aperto e al chiuso), di reparti di assemblaggio (176 mq. di media) e di una dotazione di beni strumentali limitata ad assemblatrici e macchine per la movimentazione. Il numero medio di addetti ammonta a tre unità.

Per quanto riguarda la tipologia di clientela, sono presenti tutti i principali canali di sbocco: industria, artigiani, privati e commercio (con un'incidenza sui ricavi pari a 30, 24, 20 e 19%).

La modalità organizzativa adottata è valida sia per la lavorazione del legno massiccio che di altri materiali (presenti nel 29% dei soggetti con una media del 68% sui ricavi).

La caratteristica distintiva di questo cluster, e cioè gli elementi ed oggetti vari in legno, fa sì che la varietà dei prodotti citati nel questionario possa coprire solo in parte la gamma dei manufatti tipici delle aziende del gruppo che potrebbero essere rappresentati da utensileria varia, elementi di legno intarsiato, astucci, cofanetti, forme per scarpe, etc.

L'area di mercato è estesa al livello nazionale con esempi di esportazione.

Cluster 11 - Aziende in conto proprio caratterizzate dalla lavorazione di elementi di carpenteria

Numerosità: 2.381

Si tratta del gruppo più numeroso di imprese, rappresentato in prevalenza da ditte individuali (78%) che operano principalmente per conto proprio (97% sui ricavi).

Le fasi di lavorazione prevalenti sono relative alla fabbricazione del semilavorato (profilatura, fresatura, squadratura, bordatura) e alla finitura del prodotto (verniciatura, levigatura, assemblaggio/montaggio e applicazione di ferramenta), cui si affiancano, anche se in misura minore, le fasi di lavorazione della materia prima, quali segagione, sezionatura e troncatura del legno. Circa la metà delle imprese cura la progettazione del prodotto. La dotazione dei beni strumentali conferma l'articolazione produttiva.

Tale cluster opera con una struttura organizzativa contenuta limitata a spazi produttivi (167 mq. in media), magazzino (pari a 36 mq di media) e due addetti in media.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da privati (76%), cui si affianca una quota non trascurabile (una media del 27% per il 42% dei rispondenti) di clientela "altro" in cui possono essere riconosciute le imprese edili, tipico mercato di sbocco del settore della carpenteria.

Si tratta, infatti, di un cluster la cui caratteristica rilevante è rappresentata dalla produzione di serramenti e infissi (porte, finestre, persiane), scale oltre alla fabbricazione di elementi per l'edilizia (strutture per sottotetti, tavole, rivestimenti per pavimentazioni), cui affiancano mobili in genere, arredo su misura e componenti per mobili.

L'area di mercato prevalente di tale gruppo è provinciale/regionale (84% dei soggetti).

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- resa del capitale = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi)/valore dei beni strumentali

  dove:

  - costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- rendimento per addetto = [(ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi)/numero addetti[4]]/1.000

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- rotazione del magazzino = ricavi/giacenza media del magazzino

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la resa del capitale sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per tutti i cluster.

Per il rendimento per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 5° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1 e 11;
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 2, 7, 8 e 9.
- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3.
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 4 e 5.
- dall'estremo superiore del 6° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 6.
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 10.

Per la rotazione del magazzino sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dall'estremo superiore del 4° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 1, 6, 11.
- dall'estremo superiore del 2° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 2, 4, 5 e 10.
- dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per il cluster 3.
- dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile, per i cluster 7, 8 e 9.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise.

Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinchè il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità specifica del comparto manifatturiero della lavorazione del legno,[5] che ha come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di specializzazione;
- grado di concentrazione;
- grado di densità imprenditoriale.

Si sono inoltre utilizzati i risultati di uno studio relativo alla territorialità generale[6], non mirato quindi ad uno specifico comparto produttivo, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate rispettivamente al "costo del venduto + costo per la produzione di servizi" ed al "logaritmo del valore dei beni strumentali" per la territorialità del comparto della lavorazione del legno e per la territorialità generale. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare rispettivamente al coefficiente del costo del venduto + costo per la produzione di servizi e del logaritmo del valore dei beni strumentali nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 11.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 11.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentra totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza al livello del 99,99% per ogni gruppo omogeneo, ponderata con le relative probablilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale
[6] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale
[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 11.A
SD09E

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,0830	1,0604	1,1008	1,0728
Valore dei beni strumentali	0,1103	0,1761	0,1915	0,1835
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4738,3006	5154,8362	3675,2953	6086,2164
Spese per acquisti di servizi	1,3698	1,4254	0,8065	1,0033
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0273	1,1094	1,1372	1,0769
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	26493,5338	21305,038	28315,4205	20737,5132
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	12137,4468	18398,4814	18680,4346	-
Locali destinati alla produzione (mq)	-	-	30,3027	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	0,0329	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD09E

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-1349,0506	-	-1632,0350	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-1854,2571	-	-1632,0350	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree despecializzate	-	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero	-	-	-	-0,0368
3) Aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno	-	-	-	-
4) Aree metropolitane e aree integrate con i distretti produttivi del mobile	-	-	-	-

SD09E

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree despecializzate	-	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero	-	-	-	-
3) Aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno	-	-	-	-
4) Aree metropolitane e aree integrate con i distretti produttivi del mobile	-	-	-	-

SD09E

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,1361	1,0409	1,0902	1,0836
Valore dei beni strumentali	0,0934	0,0678	0,1650	0,1976
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4562,6738	4749,7137	-	8037,4160
Spese per acquisti di servizi	0,7400	2,0861	0,7182	0,8684
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1581	1,0154	1,3242	1,0610
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	31141,7707	24426,7796	37785,4765	41766,9872
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	21864,9212	16017,7198	-	29665,2572
Locali destinati alla produzione (mq)	36,8986	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD09E

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-1192,1617	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-1192,1617	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
1) Aree despecializzate	-	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero	-	-	-	-
3) Aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno	-	-	-	-
4) Aree metropolitane e aree integrate con i distretti produttivi del mobile	-	-	-	-

SD09E

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
1) Aree despecializzate	-	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero	-	-	-	-
3) Aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno	-	-	-	-
4) Aree metropolitane e aree integrate con i distretti produttivi del mobile	-	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD09E**

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,0773	1,0427	1,1084
Valore dei beni strumentali	0,1510	0,2103	0,1093
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4236,7508	6755,8133	3817,9913
Spese per acquisti di servizi	1,2657	0,7179	1,3544
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1542	1,1714	0,9989
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	39468,6353	42060,6598	27140,5788
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	33825,3141	25843,4989	15919,3649
Locali destinati alla produzione (mq)	-	18,3573	16,4794

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	0,0384	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD09E

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
1) Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-
2) Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-
3) Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-
4) Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-
5) Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
1) Aree despecializzate	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero	-	-	-
3) Aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno	-	-	-
4) Aree metropolitane e aree integrate con i distretti produttivi del mobile	-	-	-

SD09E

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
1) Aree despecializzate	-	-	-
2) Aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero	-	-	-
3) Aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno	-	-	-
4) Aree metropolitane e aree integrate con i distretti produttivi del mobile	-	-	854,9304

ALLEGATO 11.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione-lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero soci diversi

Quadro B:

- Mq locali destinati alla produzione
- Mq locali destinati a magazzino
- Mq spazi all'aperto destinati a magazzino
- Mq locali destinati a uffici
- Mq locali destinati ad altri servizi

Quadro D:

- Portata q.li autocarri
- Spese per servizi di trasporto

Quadro E:

- Numero agenti e rappresentanti esclusivi
- Numero agenti e rappresentanti non esclusivi
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Area di mercato Nazionale (comune, provincia, regione, più regioni, Italia)
- Area di mercato Estero
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Privati

Quadro G:

- Tipo di lavorazione: lavorazione del pannello
- Tipo di lavorazione: lavorazione del sughero
- Fasi di lavorazione: Segagione conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Segagione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Sezionatuta conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Troncatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Troncatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Essiccazione conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Essiccazione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Progettazione conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Costruzione prototipo conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Costruzione prototipo conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Profilatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Profilatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Fresatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Fresatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Fresatura affidata a terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Squadratura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Squadratura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Tranciatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Tranciatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Pressatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Pressatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Bordatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Bordatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Levigatura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Levigatura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Levigatura affidata a terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Produzione di fusti per poltrone e divani conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Produzione di fusti per poltrone e divani conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Verniciatura/trattamento con sostanze preservanti conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Verniciatura/trattamento con sostanze preservanti conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Laccatura e decoratura conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Laccatura e decoratura conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Assemblaggio conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Assemblaggio conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Applicazione ferramenta conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Applicazione ferramenta conto terzi (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Montaggio conto proprio (Italia-Estero)
- Fasi di lavorazione: Montaggio conto terzi (Italia-Estero)
- Prodotti ottenuti: Tavole e semilavorati
- Prodotti ottenuti: Travi e prodotti analoghi
- Prodotti ottenuti: Casse, imballaggi e simili
- Prodotti ottenuti: Lana di legno, farina di legno
- Prodotti ottenuti: Botti, tini e prodotti simili
- Prodotti ottenuti: Edifici prefabbricati
- Prodotti ottenuti: Liste e cornici
- Prodotti ottenuti: Rivestimenti e pavimenti
- Prodotti ottenuti: Scale e ringhiere
- Prodotti ottenuti: Finestre
- Prodotti ottenuti: Scuri e persiane
- Prodotti ottenuti: Porte
- Prodotti ottenuti: Arredo su misura
- Prodotti ottenuti: Componenti per mobili

- Prodotti ottenuti: Mobili in genere
- Prodotti ottenuti: Mobili in laminato
- Prodotti ottenuti: Mobili in stile
- Prodotti ottenuti: Mobili per uffici
- Prodotti ottenuti: Fusti per poltrone e divani
- Prodotti ottenuti: Poltrone e divani
- Prodotti ottenuti: Tappezzeria
- Prodotti ottenuti: Sedie
- Prodotti ottenuti: Articoli da intreccio
- Prodotti ottenuti: Mobili in giunco
- Prodotti ottenuti: Giocattoli
- Prodotti ottenuti: Parti di giocattoli
- Prodotti ottenuti: Oggettistica in sughero
- Prodotti ottenuti: Pannelli ed altri prodotti in sughero

Quadro I:

- Numero macchine sezionatrici in linea
- Numero macchine taglierine/sfogliatrici in linea
- Numero macchine per squadratura in linea
- Numero macchine per bordatura in linea
- Numero macchine per foratura in linea
- Numero macchine per calibratura in linea
- Numero macchine scorniciatrici/profilatrici in linea
- Numero carrelli elevatori

00A1680

DECRETO 3 febbraio 2000.

Approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

IL MINISTRO DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto l'art. 3, comma 121, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, che stabilisce che i soggetti che hanno dichiarato ricavi derivanti dall'esercizio di attività di impresa di cui all'art. 53, comma 1, ad esclusione di quelli indicati alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, o compensi derivanti dall'esercizio di arti e professioni di ammontare non superiore a lire dieci miliardi sono tenuti a fornire all'Amministrazione finanziaria i dati contabili ed extracontabili necessari per l'elaborazione degli studi di settore;

Visto i propri decreti 3 luglio 1997 e 5 dicembre 1997, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto l'art. 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998;

Visto il decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 7 dicembre 1999;

Ritenuto di dover provvedere al riguardo;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore dei servizi:

a) studio di settore SG 61 E codice di attività 51.14.0;

b) studio di settore SG 61 F codice di attività 51.11.0;

c) studio di settore SG 61 G codice di attività 51.12.0;

d) studio di settore SG 61 H codice di attività 51.13.0;

e) studio di settore SG 62 U codice di attività 55.30.5;

f) studio di settore SG 63 U codice di attività 55.40.4;

g) studio di settore SG 64 U codice di attività 55.40.3.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

- 1, per lo studio di settore SG 61 E;
- 2, per lo studio di settore SG 61 F;
- 3. per lo studio di settore SG 61 G;
- 4, per lo studio di settore SG 61 H;
- 5, per lo studio di settore SG 62 U;
- 6, per lo studio di settore SG 63 U;
- 7, per lo studio di settore SG 64 U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 1999.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nel caso in cui l'esercizio dell'attività d'impresa è svolto attraverso l'utilizzo di più punti di produzione per i quali non è stata tenuta contabilità separata. Tale disposizione non si applica per gli studi di settore SG 61 E, SG 61 F, SG 61 G, SG 61 H, di cui all'art. 1;

b) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

c) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)* del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a 10 miliardi di lire;

d) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

e) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvate con i decreti ministeriali 3 luglio 1997 e 5 dicembre 1997, tenuto conto di quanto precisato in quelle per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 53, comma 1, lettere *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1 . Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2000. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2000 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2000.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 3 febbraio 2000

Il Ministro: VISCO

ALLEGATO 1
SG61E

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 51.14.0 - Intermediari del commercio di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili (comprese macchine agricole e per ufficio).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo agli intermediari del commercio è SG61).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 7.857. I questionari restituiti sono stati 5.715, pari al 72,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.320 questionari, pari al 23,1% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- settore merceologico prevalente e altri settori assenti e/o errati;
- volume delle provvigioni per tipologia di aziende non compilato;
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro F del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 4.395.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- settore merceologico;
- tipologia di azienda rappresentata;
- tipologia della clientela;
- modalità organizzativa dell'impresa (essenzialmente impresa individuale con assenza sia di personale dipendente che di sottorete).

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Intermediari dell'industria con clientela industria e grande distribuzione

Numerosità: 477

Il cluster raggruppa gli intermediari che hanno una committenza composta sia da aziende di grandi dimensioni (22% delle provvigioni), di medie dimensioni (31% delle provvigioni), e di piccole dimensioni (21%); in piccola parte si rileva la presenza di artigiani (8% delle provvigioni).

Rappresentano mediamente 2 aziende e gestiscono un portafoglio clienti limitato (mediamente 83) composto per il 62% da industrie e per il 19% dalla media e grande distribuzione.

Non si rileva una particolare disponibilità di spazi destinati ad ufficio, non si denota una significativa presenza di personale dipendente o sottorete.

I consumi di carburante risultano superiori alla media così come le spese di viaggio e di albergo. Si rilevano inoltre giorni di partecipazione a fiere (6).

Le tipologie merceologiche prevalenti sono coerenti con la tipologia di clientela: si evidenzia infatti la presenza di accessori e attrezzature per l'edilizia, macchine per l'industria alimentare.

Cluster 2 - Intermediari della media e piccola industria per l'industria

Numerosità: 1.384

Rappresentano mediamente tre aziende, prevalentemente appartenenti alla media industria (33% delle provvigioni) e alla piccola industria (32 % delle provvigioni), con una limitata presenza di altre agenzie (14%).

Gestiscono un portafoglio clienti superiore alla media (109), composto principalmente da clientela industria (76%) e clientela privati (12%).

Non si rilevano particolari consumi di carburante, le spese di viaggio e di albergo sono minime.

Hanno una struttura limitata con piccoli spazi per ufficio e assenza di personale dipendente.

Le tipologie merceologiche trattate sono miste, tra le altre si rileva in particolare la presenza di macchine per l'industria meccanica, autoveicoli e autovetture per l'industria, macchine agricole, accessori per macchine e attrezzature per l'industria.

Cluster 3 - Intermediari dell'elettronica e forniture per uffici

Numerosità: 524

Il raggruppamento è caratterizzato dalla presenza di intermediari dell'elettronica che trattano prevalentemente personal computer e edp, fotocopiatrici, fax e di intermediari che trattano forniture per uffici. Rappresentano un numero di committenti limitato (pari a due), in particolare composto da aziende di servizi (individuabili probabilmente negli assemblatori) per il 38% delle provvigioni e grossisti (19% delle provvigioni).

Il portafoglio clienti è ampio (112) e diversificato fra molteplici tipologie: fra le altre si evidenzia l'industria (30%), gli enti pubblici (il 18%), il dettaglio (16%) e i privati (16%).

Non si rileva una struttura particolare, se non uffici ad uso promiscuo e una minima presenza di spazi dedicati ad esposizione (6 mq).

I consumi di carburante sono limitati così come le spese di albergo e ristorante.

Cluster 4 - Intermediari medi con struttura

Numerosità: 689

La caratteristica principale di questo cluster è la dimensione, mediamente superiore rispetto agli altri gruppi.

Si rileva una certa struttura soprattutto in termini di spazi dedicati ad ufficio (mediamente 29 mq) e deposito (8 mq), mentre non si rileva una particolare presenza di personale e sottorete. Infatti solo il 14% ha dipendenti a tempo (mediamente 2) e solo il 10% ha dei subagenti (1-2). I soci con occupazione prevalente sono presenti nel 20% dei casi e i collaboratori familiari nel 10% dei casi.

Rappresentano mediamente 3 aziende, con particolare presenza di grande industria (49%) e media industria (24%).

Gestiscono un portafoglio clienti medio (107), costituito in prevalenza da industrie (80%).

I consumi di carburante sono tutti elevati e anche le spese di viaggio risultano superiori alla media.

Le merceologie sono molteplici: macchine per l'industria meccanica, per l'industria tessile, motori elettrici, trasformatori, materiali per impianti elettrici, gli impianti di condizionamento e riscaldamento per l'edilizia, i prodotti della metallurgia e siderurgia.

Cluster 5 - Intermediari dell'ingrosso e dell'industria

Numerosità: 707

Il cluster raggruppa le ditte che svolgono attività di intermediazione per grossisti (61% delle provvigioni) e industria (27%), e rappresentano mediamente 2 aziende committenti.

Gestiscono un portafoglio clienti abbastanza ampio (mediamente 118), composto prevalentemente da industrie (54%) e ingrosso (28%).

Non si rileva presenza di struttura, né in termini di personale, né in termini di spazi dedicati ad ufficio, per il quale è prevalente l'uso promiscuo con l'abitazione.

I consumi di carburante risultano inferiori alla media così come le spese di viaggio e di albergo.

Le tipologie merceologiche principali sono: macchine per l'industria del legno, macchine per l'industria meccanica, macchine agricole, utensili, accessori e attrezzature per l'edilizia.

Cluster 6 - Intermediari delle macchine e attrezzature dell'industria

Numerosità: 587

Il cluster raggruppa le merceologie residuali non presenti negli altri raggruppamenti. Tali merceologie riguardano per il 78% macchine e attrezzature per l'industria fra le quali: impianti frigoriferi, impianti per lavanderie e stirerie, macchine per la lavorazione della carta e del cartone, macchine per la lavorazione del vetro e del cristallo, macchine per la

lavorazione del marmo e del granito, macchine per panificazione e pasticceria ecc.

Le aziende mediamente rappresentate da questi intermediari sono 3, facenti parte della media industria (per il 33% delle provvigioni) e della piccola industria (per il 24%), con una limitata presenza di altre agenzie (12%).

Il portafoglio clienti è limitato (92) con presenza di clientela industria (51%) e di dettaglio (40%).

I consumi di carburante e le spese di viaggio risultano allineate alla media, la struttura è limitata ad uffici di piccole dimensioni (12 mq), mentre è generalmente assente il personale.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- resa oraria per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*312*8)

  dove:

  - numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- resa del capitale = ricavi/valore dei beni strumentali.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per tutti i cluster è stato utilizzato l'intervallo compreso fra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19° ventile . Tale intervallo è valido solo per la resa oraria. Per la resa del capitale sono state selezionate le imprese che presentano un valore della resa del capitale al di sotto dell'estremo superiore del 18° ventile.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- *l'Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.
Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A
SG61E

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto	0,7847	0,6243	0,8807
Costo per la produzione di servizi	1,3425	1,1093	1,0749
Spese per acquisti di servizi	1,1506	1,1152	1,0261
Valore dei beni strumentali	1,1456	0,7954	0,6684
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	5.331,8470	9.254,1418	7.356,5532
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2153	1,1390	1,0713
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	71.665,1454	75.820,2734	54.943,2918
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	57.729,0812	46.890,9677	19.516,7325

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto	0,5591	-	0,8155
Costo per la produzione di servizi	1,7823	2,0606	0,9286
Spese per acquisti di servizi	0,6074	1,8777	0,8059
Valore dei beni strumentali	1,2435	0,4099	1,1731
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	7.084,2151	9.009,8656	7.364,5165
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1424	1,6998	1,3072
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	27.624,6180	58.688,7408	49.612,3260
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	22.813,1340	39.189,5448	45.196,6664

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 1.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro C:

- Consumo di GPL
- Consumo di gasolio

Quadro F:

- Volume delle provvigioni derivanti dalla grande industria
- Volume delle provvigioni derivanti da grossisti
- Volume delle provvigioni derivanti da servizi
- Volume totale delle provvigioni
- Tipologia della clientela: commercio all'ingrosso
- Tipologia della clientela: iperdistribuzione
- Tipologia della clientela: media/grande distribuzione
- Tipologia della clientela: commercio al dettaglio
- Tipologia della clientela: enti pubblici
- Tipologia della clientela: consumatori privati

Quadro G:

- Settore merceologico prevalente [6]
- Primo settore merceologico secondario[7]
- Secondo settore merceologico secondario[8]
- Terzo settore merceologico secondario[9]
- Numero venditori, viaggiatori, piazzisti
- Numero subagenti

Quadro I:

- Numero computer
- Numero server
- Numero modem

[6, 7, 8, 9] Indicare i codici della tabella allegata al questionario SG61, corrispondenti al settore merceologico trattato

ALLEGATO 2
SG61F

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 51.11.0 - Intermediari del commercio di materie prime agricole, di animali vivi, di materie prime tessili e di semilavorati.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo agli intermediari del commercio è SG61).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3.829. I questionari restituiti sono stati 2.613, pari al 68,2% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 716 questionari, pari al 27,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- settore merceologico prevalente e altri settori assenti e/o errati;
- volume delle provvigioni per tipologia delle aziende rappresentate non compilato;
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro F del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.897.

1.1 *IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI*

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- settore merceologico;
- tipologia di azienda rappresentata;
- tipologia della clientela;
- modalità organizzativa dell'impresa (essenzialmente impresa individuale con assenza sia di personale dipendente che di sottorete).

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Intermediari dell'industria e di altri intermediari

Numerosità: 873

Il raggruppamento è costituito da intermediari dell'industria che rappresentano mediamente 5 aziende distribuite fra: media industria (29%), piccola industria (23%), grande industria (20%) e altri agenti di commercio (15%).

Il portafoglio clienti è minimo (76), composto prevalentemente da industrie (43%), privati (27%) e grossisti (16%).

I consumi di carburante sono superiori alla media così come le spese di viaggio e di albergo ed i giorni di partecipazione a fiere (3).

Gli spazi destinati ad ufficio risultano presenti solo nel 24% dei casi con una superficie media di 40 mq, mentre il 50% fa un uso promiscuo dell'abitazione.

Le merceologie trattate sono relative ad alimenti zootecnici ed additivi (per il 51%), fibre tessili e tessuti in genere (per il 16%), cereali secchi e conservati (per il 7%).

Cluster 2 - Intermediari con clientela dettaglio

Numerosità: 349

La caratteristica di questo raggruppamento è la tipologia della clientela rappresentata per l'81% da punti vendita al dettaglio. Il portafoglio clienti è mediamente ampio (114).

Gli intermediari di questo cluster rappresentano mediamente tre aziende riconducibili a: grossisti (26%), media industria (22%), grande industria (21%) e piccola industria (17%).

I consumi di carburante sono leggermente superiori alla media, le spese di viaggio sono limitate mentre quelle per alberghi e ristoranti sono superiori alla media.

La struttura non presenta particolare ampiezza, gli uffici sono presenti solo nel 22% dei casi (22 mq), mentre risultano prevalenti gli uffici ad uso promiscuo.

Le merceologie sono diverse e coerenti con la tipologia della clientela: fertilizzanti (25%), alimenti zootecnici e additivi (22%), antiparassitari (17%), bulbi-piante e fiori (14%), prodotti per il giardinaggio (9%).

Cluster 3 - Intermediari con clientela privati

Numerosità: 384

Il cluster raggruppa gli intermediari che vendono direttamente ai privati (che in relazione alle merceologie trattate potrebbero essere individuati come gli agricoltori e gli allevatori) per il 75% e che gestiscono un portafoglio clienti molto ampio (214).

La tipologia di committenza è prevalentemente costituita da grossisti (41%) e servizi (23%).

I consumi di carburante sono limitati, così come le spese di viaggio, di albergo e ristorante.

Il personale dipendente è presente nel 16% dei casi, i collaboratori familiari nel 15% ed i soci con occupazione prevalente si rilevano nel 14% dei casi.

Gli spazi dedicati ad ufficio sono invece presenti, anche se in misura limitata (24 mq) nel 43% delle imprese, mentre si rilevano nel 23% dei casi 421 mq destinati a deposito.

Le merceologie rilevate sono: fertilizzanti (34%), alimenti zootecnici ed additivi (27%), antiparassitari (26%).

Cluster 4 - Intermediari dell'ingrosso per la frutta

Numerosità: 268

Questo è il raggruppamento meno numeroso con tipologia di committenza prevalentemente individuabile nei grossisti (83% delle provvigioni); rappresentano mediamente 7 aziende.

Gestiscono un portafoglio clienti limitato (83), costituito da punti vendita all'ingrosso (86%).

Risultano particolarmente elevate le spese per utenze telefoniche e fax, (tale dato porta a ritenere che all'interno di questo cluster vi siano anche i mediatori).

Gli spazi destinati ad ufficio, per quanto mediamente ampi (39 mq) si rilevano solo nel 28% dei casi, mentre il 30% utilizza uffici ad uso promiscuo.

Fra le tipologie merceologiche emerge la frutta fresca, secca e conservata presente per il 69%, oltre agli alimenti zootecnici.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- resa oraria per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*312*8)

  dove:

  - numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- resa del capitale = ricavi/valore dei beni strumentali.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per tutti i cluster è stato utilizzato l'intervallo compreso fra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19° ventile. Tale intervallo è valido solo per la resa oraria. Per la resa del capitale sono state selezionate le imprese che presentano un valore della resa del capitale al di sotto dell'estremo superiore del 18° ventile.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

SG61F

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	0,5003	-	-	0,9723
Costo per la produzione di servizi	0,8911	1,7691	1,4969	1,0158
Spese per acquisti di servizi	1,9788	1,2165	1,6150	1,5155
Valore dei beni strumentali	0,6986	0,4807	0,2345	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	6.975,8189	7.898,6490	8.295,2714	10.562,1056
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9937	0,8273	1,2929	1,1341
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	61.673,9361	44.093,7624	38.451,1522	78.656,9613
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	35.947,5858	-	34.307,6804	28.842,0556

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 2.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero giornate retribuite dipendenti a tempo pieno

Quadro B:

- Mq deposito destinati esclusivamente all'attività
- Mq esposizione destinati esclusivamente all'attività

Quadro F:

- Volume delle provvigioni derivanti da grossisti
- Volume delle provvigioni derivanti da agenti
- Volume delle provvigioni derivanti da servizi
- Volume totale delle provvigioni
- Tipologia della clientela: commercio all'ingrosso
- Tipologia della clientela: media/grande distribuzione
- Tipologia della clientela: commercio al dettaglio
- Tipologia della clientela: consumatori privati

Quadro G:

- Settore merceologico prevalente[6]
- Primo settore merceologico secondario[7]
- Secondo settore merceologico secondario[8]
- Terzo settore merceologico secondario[9]
- Spese di viaggio
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza

[6, 7, 8, 9] Indicare i codici della tabella allegata al questionario SG61, corrispondenti al settore merceologico trattato

---

ALLEGATO 3
SG61G

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 51.12.0 - Intermediari del commercio di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici per l'industria.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo agli intermediari del commercio è SG61).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 4.581. I questionari restituiti sono stati 3.487, pari al 76,1% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 770 questionari, pari al 22% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- settore merceologico prevalente e altri settori assenti e/o errati;
- volume delle provvigioni per tipologia delle aziende rappresentate non compilato;
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro F del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.717.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su di un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi.

1 L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

2 La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- settore merceologico;
- tipologia di azienda rappresentata;
- tipologia della clientela;
- modalità organizzativa dell'impresa (essenzialmente impresa individuale con assenza sia di personale dipendente che di sottorete).

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Intermediari della media/piccola industria

Numerosità: 738

Il raggruppamento è costituito da intermediari che realizzano circa l'80% delle provvigioni con la media/piccola industria. Rappresentano mediamente due aziende e gestiscono un portafoglio clienti limitato (132), costituito prevalentemente da industrie (73%) ed in minima parte anche da punti vendita al dettaglio (13%).

I consumi di carburante sono leggermente superiori alla media del settore mentre le spese di viaggio e albergo risultano minime.

L'88% del cluster è costituito da ditte individuali, mentre il 12% sono società.

Non si rileva una particolare struttura in termini di personale dipendente, collaboratori familiari, soci e subagenti.

Relativamente agli spazi dedicati ad ufficio questi sono presenti solo nel 22% dei casi (40 mq), mentre il 49% dei rispondenti ha l'ufficio ad uso promiscuo con l'abitazione.

Fra le merceologie si evidenzia la presenza di: coloranti-vernici e smalti, prodotti siderurgici, gas compressi e liquefatti, colle e sigillanti.

Cluster 2 - Intermediari dei prodotti chimici

Numerosità: 687

La caratteristica di questo raggruppamento è la merceologia, rappresentata per l'82% dai prodotti chimici.

Gli intermediari di questo cluster rappresentano mediamente due aziende appartenenti al comparto industriale mediamente suddiviso in: media industria (31%), piccola industria (24%), grande industria (20%) e con presenza limitata anche dell'ingrosso (11%).

Hanno un portafoglio clienti allineato alla media (146), costituito principalmente da industrie (77%).

I consumi di carburante sono nella media del settore; le spese di viaggio sono limitate mentre le spese di albergo e ristorante sono superiori alla media; si rilevano inoltre giorni di partecipazione a fiere (3).

Il raggruppamento è formato per l'87% da ditte individuali.

La struttura non presenta particolare ampiezza, risultano prevalenti gli uffici ad uso promiscuo (per il 56% dei rispondenti); non si rileva inoltre una particolare presenza di personale.

Cluster 3 - Intermediari dell'ingrosso e sottorete di agenti

Numerosità: 601

Il cluster raggruppa gli intermediari che rappresentano mediamente due aziende, individuabili principalmente nei grossisti (49%), altri intermediari di commercio (14%) e piccola industria (13%).

La tipologia di clientela servita è costituita da industria (45%), ingrosso (30%) e privati (per il 14%), con una numerosità media (148).

I consumi di carburante sono limitati, così come le spese di albergo e ristorante, mentre le spese di viaggio sono superiori alla media.

Le ditte individuali sono l'88% del raggruppamento.

La presenza di strutture è limitata con prevalenza di uffici ad uso promiscuo dell'abitazione (nel 56% dei casi).

Non emerge una particolare struttura in termini di personale dipendente, collaboratori familiari e soci.

Le merceologie rilevate sono diverse, fra le altre si evidenziano: prodotti siderurgici, detersivi-candeggianti-combustibili, olii industriali, metalli e leghe non ferrose, prodotti metallurgici e lamiere.

Cluster 4 - Intermediari della grande industria

Numerosità: 664

Il raggruppamento è costituito dagli intermediari della grande industria (63%) che rappresentano mediamente un solo committente, con una limitata presenza anche di piccola industria (11%) e di artigiani (8%).

Gestiscono un portafoglio clienti ampio (167), costituito da industrie (48%), punti vendita al dettaglio (31%) e in misura minima anche da clienti della media/grande distribuzione (3%).

I consumi di carburante sono leggermente superiori alla media; le spese di viaggio sono consistenti mentre le spese di albergo risultano limitate.

L'86% del cluster è costituito da ditte individuali.

Anche per questo raggruppamento non si rileva una particolare presenza di personale. Gli spazi destinati ad ufficio, prevalentemente ad uso promiscuo, sono presenti nel 52% dei casi.

Le merceologie presenti sono gli olii industriali, detersivi-candeggianti e combustibili.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- resa oraria per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*312*8)

  dove:

  - numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- resa del capitale = ricavi/valore dei beni strumentali.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per tutti i cluster è stato utilizzato l'intervallo compreso fra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19° ventile . Tale intervallo è valido solo per la resa oraria. Per la resa del capitale sono state selezionate le imprese che presentano un valore della resa del capitale al di sotto dell'estremo superiore del 18° ventile.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

3 La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

4 Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

5 L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG61G

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,1390	0,7918	1,2943	1,5151
Costo per la produzione di servizi	1,0134	1,1404	1,6592	1,6724
Spese per acquisti di servizi	1,3247	1,6444	2,0624	1,4566
Valore dei beni strumentali	0,7445	1,2139	1,0764	0,4967
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	9.733,1867	5.331,7037	3.866,8482	6.565,8783
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9330	0,7996	0,6236	0,8867
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	62.400,9496	75.949,5710	68.953,5864	75.193,4966
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	32.714,9528	33.249,3429	30.476,0974	40.936,2699

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 3.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Soci con occupazione prevalente nell'impresa

Quadro B:

- Mq ufficio ad uso promiscuo dell'abitazione

Quadro F:

- Esercizio promiscuo di attività di agente con commercio e/o concessione
- Volume delle provvigioni derivanti dalla grande industria
- Volume delle provvigioni derivanti dalla media industria
- Volume delle provvigioni derivanti da artigiani
- Volume delle provvigioni derivanti da grossisti
- Volume delle provvigioni derivanti da agenti di commercio
- Volume totale delle provvigioni
- Tipologia della clientela : commercio all'ingrosso
- Tipologia della clientela : commercio al dettaglio
- Tipologia della clientela : enti pubblici

Quadro G:

- Settore merceologico prevalente [6]
- Primo settore merceologico secondario[7]
- Secondo settore merceologico secondario[8]
- Terzo settore merceologico secondario[9]
- Numero giorni di partecipazione a fiere e mostre

[6, 7, 8, 9] Indicare i codici della tabella allegata al questionario SG61, corrispondenti al settore merceologico trattato

---

ALLEGATO 4
SG61H

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 51.13.0 - Intermediari del commercio di legname e materiale da costruzione.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo agli intermediari del commercio è SG61).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 5.662. I questionari restituiti sono stati 4.230, pari al 74,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 634 questionari, pari al 15% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- settore merceologico prevalente e altri settori assenti e/o errati;
- volume delle provvigioni per tipologia di aziende rappresentate non compilato;
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro F del questionario);
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nei questionari.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 3.596.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su di un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese. I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- settore merceologico;
- tipologia di azienda rappresentata;
- tipologia della clientela;
- modalità organizzativa dell'impresa (essenzialmente impresa individuale con assenza sia di personale dipendente che di sottorete).

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Intermediari della piccola e media industria verso l'ingrosso ed il dettaglio

Numerosità: 741

Il cluster raggruppa gli intermediari che rappresentano mediamente 4 aziende, composte principalmente da industrie medie (il 58% delle provvigioni) e piccole (22%).

Gestiscono un portafoglio clienti ampio (mediamente 102) rappresentato per il 52% da grossisti e per il 24% da punti vendita al dettaglio.

I locali destinati all'attività sono limitati: il 29% ha spazi dedicati ad ufficio (35 mq) ed i 49% ha l'ufficio con uso promiscuo dell'abitazione. Si denota una prevalenza di ditte individuali (85%), le restanti imprese sono società con circa due soci con attività prevalente nell'impresa; si rileva una minima presenza di personale dipendente e di subagenti.

Fra le spese si evidenzia un livello leggermente superiore alla media del settore, sia per quanto riguarda i consumi di carburante, sia per le spese di viaggio e di albergo.

Le tipologie merceologiche prevalenti sono proprie del comparto edile per costruzioni: si evidenzia infatti la presenza di prodotti laterizi e articoli di terracotta, mattoni e tegole, cementi e materiali diversi, materiali isolanti e rivestimenti.

Cluster 2 - Intermediari con clientela dettaglio

Numerosità: 661

Il raggruppamento è caratterizzato dalla tipologia di clientela, costituita per l'80% da punti vendita al dettaglio. Il portafoglio clienti è limitato (in media 86). Questa caratteristica è coerente con le tipologie merceologiche trattate, riguardanti sempre l'edilizia ma interna agli edifici; si rilevano in particolare rivestimenti, pavimenti in linoleum, marmi e graniti, impianti igienico sanitari, materiali per idraulica, normalmente commercializzati attraverso il dettaglio.

Rappresentano mediamente quattro aziende appartenenti alla media industria (35% delle provvigioni), alla piccola industria (25% delle provvigioni), alla grande industria (16%) con una limitata presenza di altre agenzie (12%).

I consumi di carburante sono nettamente superiori alla media, si rilevano altresì spese di viaggio e di albergo molto elevate e una forte presenza di giorni di partecipazione a fiere (7).

Le strutture rilevate sono prevalentemente (56% dei casi) relative ad uso promiscuo dell'abitazione. Anche in questo raggruppamento si rilevano una prevalenza di ditte individuali (84%), mentre le restanti imprese sono società con circa due soci. La presenza di personale dipendente è minima.

Cluster 3 - Intermediari della grande industria per l'edilizia

Numerosità: 490

La caratteristica principale del cluster è la tipologia di committenza, rappresentata per il 68% dalla grande industria, con limitata presenza anche di piccola industria (16%); le aziende committenti sono mediamente tre.
Il portafoglio clienti è medio (88) composto prevalentemente da industria (51%) e da ingrosso (23%).

I consumi di carburante sono sostanzialmente allineati alla media del settore così come le spese di viaggio e di albergo.

Gli spazi destinati ad ufficio sono presenti solo nel 32% delle imprese (con 38 mq), mentre nel 49% dei rispondenti si rilevano uffici ad uso promiscuo. Il deposito è presente solo nel 3% dei casi, ma con una metratura molto ampia (188 mq).

Le ditte individuali rappresentano l'82% del cluster e le società sono solo il 18%, con la presenza media di due soci; la presenza di personale dipendente e subagenti è minima.

Le merceologie prevalenti riguardano: cementi e materiali diversi, materiali isolanti, mattoni e tegole, rivestimenti, ferro e travi metalliche.

Cluster 4 - Piccoli intermediari e sottorete

Numerosità: 436

Si tratta di piccoli intermediari con una numerosità di committenti media (3 aziende) distribuita su diverse tipologie, fra cui si evidenzia: la piccola industria (29%), la media industria (21%) e anche una limitata presenza di artigiani (9%). In questo cluster rientrano anche le sottoreti dell'ingrosso e di altri agenti di commercio (rispettivamente per il 17% e per l'11%).

Gestiscono un portafoglio clienti leggermente superiore alla media (97) caratterizzato dalla presenza di clientela privata (con una media del 56%) ed in parte clientela industria (23%). La particolare presenza di clientela privata è legata alla principale merceologia trattata (serramenti e porte) la cui modalità

di vendita avviene, tramite l'ausilio di segnalatori (architetti, falegnami, installatori) in prevalenza direttamente ai privati.

Relativamente all'ufficio esso è presente nel 44% dei casi come uso promiscuo dell'abitazione.

Sono prevalenti le ditte individuali (89%), minima risulta la presenza di personale dipendente e di subagenti.

I consumi sono limitati e comunque non superiori alla media, così come le spese di viaggio e di albergo.

Le merceologie trattate sono costituite prevalentemente da serramenti e porte , pavimenti in linoleum, rivestimenti e attrezzature varie.

Cluster 5 - Intermediari con clientela industria

Numerosità: 688

Il cluster è caratterizzato dalla tipologia della clientela, rappresentata per l'84% dall'industria. Il portafoglio clienti gestito è di numerosità minima (mediamente pari a 73).

Il numero di committenti rappresentato è pari a 3, con particolare presenza di media e piccola industria (circa 80%).

Relativamente all'ufficio, anche in questo cluster è prevalente l'uso promiscuo dell'abitazione (per il 51%); il 14% del raggruppamento è costituito da società con presenza media di due soci, mentre sono prevalenti le ditte individuali (86%); risulta minima la presenza di personale dipendente e di subagenti.

Le spese sostenute per il carburante, per i viaggi e per l'albergo sono contenute.

Le tipologie merceologiche principali sono: prefabbricati, legno e compensato, marmi e graniti, legname da costruzione.

Cluster 6 - Intermediari del legno

Numerosità: 536

La caratteristica di questo cluster è rappresentata dalle merceologie trattate che sono prevalentemente relative al "legno e bricolage": si rileva infatti la presenza di legno e compensato, legname da costruzione, legname, rivestimenti, prodotti di carpenteria-falegnameria e attrezzature varie.

Le aziende rappresentate da questi intermediari sono mediamente 3, soprattutto grossisti (65%) con limitata presenza di piccola industria (14%).

Il portafoglio clienti è limitato (85) con presenza di clientela ingrosso (54%), industria (24%) e punti vendita al dettaglio (12%).

I consumi di carburante e le spese di viaggio risultano inferiori alla media del settore.

Gli spazi dedicati ad ufficio sono nel 60% dei casi ad uso promiscuo dell'abitazione. Si rilevano in prevalenza (90%) ditte individuali; sia la presenza di personale dipendente che di subagenti è minima.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- resa oraria per addetto = ricavi/(numero addetti[4]*312*8)

  dove:

  - numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- resa del capitale = ricavi/valore dei beni strumentali.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per tutti i cluster è stato utilizzato l'intervallo compreso fra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19° ventile . Tale intervallo è valido solo per la resa oraria. Per la resa del capitale sono state selezionate le imprese che presentano un valore della resa del capitale al di sotto dell'estremo superiore del 18° ventile.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

SG61H

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto	0,7789	1,0081	1,0150
Costo per la produzione di servizi	1,0059	1,2460	0,6403
Spese per acquisti di servizi	1,0086	1,0638	0,9734
Valore dei beni strumentali	0,7601	0,5614	0,7251
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	9.150,5197	9.593,6003	9.577,9586
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8374	1,3383	1,4290
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	42.007,9298	37.646,4073	31.269,1615
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	34.348,5457	32.656,1077	29.235,6059

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto	0,6376	0,7961	0,7703
Costo per la produzione di servizi	1,2532	0,9136	0,9419
Spese per acquisti di servizi	2,1767	0,8355	1,6825
Valore dei beni strumentali	0,7360	0,7531	0,4001
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	4.775,6433	8.625,9531	8.626,2144
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1005	1,3373	2,0368
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	25.553,0651	69.106,4948	40.841,7923
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	16.301,7895	35.111,1938	30.574,6750

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 4.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero giornate retribuite dipendenti a tempo parziale

Quadro B:

- Mq ufficio ad uso promiscuo dell'abitazione
- Mq deposito ad uso promiscuo dell'abitazione

Quadro C:

- Consumo di gasolio

Quadro F:

- Esercizio promiscuo di attività di agente con commercio e/o concessione
- Volume delle provvigioni derivanti dalla grande industria
- Volume delle provvigioni derivanti dalla media industria
- Volume delle provvigioni derivanti da grossisti
- Volume totale delle provvigioni
- Tipologia della clientela: industria
- Tipologia della clientela: commercio all'ingrosso
- Tipologia della clientela: commercio al dettaglio
- Tipologia della clientela: enti pubblici
- Tipologia della clientela: consumatori privati

Quadro G:

- Settore merceologico prevalente[6]
- Primo settore merceologico secondario[7]
- Secondo settore merceologico secondario[8]
- Terzo settore merceologico secondario[9]
- Numero giorni di partecipazione a fiere e mostre

Quadro I:

- Numero di altri automezzi

[6, 7, 8, 9] Indicare i codici della tabella allegata al questionario SG61, corrispondenti al settore merceologico trattato

ALLEGATO 5

SG62U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

– 55.30.5 - Ristoranti con annesso intrattenimento e spettacolo.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG62).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 690. I questionari restituiti sono stati 244 pari al 35,4% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 45 questionari, pari al 18,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazioni di più quadri B;
- non compilazione delle superfici dei locali destinati all'esercizio delle attività presenti nel quadro B del questionario;
- quadro F del questionario (modalità di espletamento) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro G del questionario);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 199.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su di un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi.

Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative a quegli elementi strutturali e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare tre gruppi omogenei di imprese.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la dimensione relativa dell'attività, in termini di quantità di forza lavoro, ampiezza dell'unità locale, beni strumentali in dotazione;
- la tipologia di intrattenimento offerto.

In particolare l'analisi dei gruppi omogenei ha evidenziato le seguenti tipologie di aziende:

- ristorante con dancing;
- grande ristorante con intrattenimento;
- piccolo risto-pub con intrattenimento.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Ristorante con dancing

Numerosità: 47

Il cluster individua una tipologia di attività, prevalentemente svolta in orario serale, caratterizzata dalla modalità pista da ballo e dancing, in cui all'attività principale (ristorazione) è affiancata la possibilità di ballare in spazi appositamente dedicati. La pista da ballo è presente infatti nell'89% dei soggetti appartenenti a tale cluster, mentre il 47% dichiara di possedere il palco.

I servizi offerti sono prevalentemente costituiti dal servizio di ristorazione (indicato dal 72% dei casi) e pizzeria (indicato dal 47% dei casi).

Il cluster è costituito da imprese di medie e grandi dimensioni (con circa 250 mq interni dedicati alla somministrazione), all'interno delle quali trovano impiego mediamente circa quattro addetti.

L'impiego di figure professionali specializzate è coerente con il modello, infatti, in media all'interno delle attività trovano impiego: il cuoco (il 64% dei soggetti ne dichiara in media 1), l'aiuto cuoco (il 38% dei soggetti ne dichiara in media 1), il pizzaiolo (il 30% dei soggetti ne dichiara in media 1) e i camerieri ai tavoli (il 68% dei soggetti ne dichiara in media 3). Per quanto riguarda l'intrattenimento il 23% dichiara in media la presenza di un animatore (presentatore e/o disc-jockey).

La capacità ricettiva rilevata in termini di posti a sedere interni si aggira mediamente tra i 180 e i 200 posti, analogamente si rileva una buona dotazione di posti a sedere all'aperto (il 53% dei soggetti ne ha indicati in media 99).

I ricavi rilevati dal modello organizzativo derivano principalmente da clienti privati (91%). Coerentemente con la tipologia organizzativa, consistente risulta la percentuale di ricavi derivanti da intrattenimento e spettacolo (l'85% dei soggetti ne dichiara il 50% del totale).

Il costo medio sostenuto per artisti ed intrattenimento, coerentemente al profilo, è tre volte superiore alla media del settore, mentre i diritti di autore versati alla SIAE risultano il doppio della media del settore.

La tipologia di intrattenimento proposta è principalmente costituita dalla modalità dancing (68%) effettuata con l'ausilio sia di musica dal vivo (53% dei casi) sia di musica riprodotta (68% dei casi). Inoltre si rileva l'erogazione di altri intrattenimenti, quali il cabaret (indicato dal 9% dei soggetti) e la trasmissione di eventi sportivi (indicato dal 13% dei soggetti).

La dotazione media di beni strumentali utilizzati per l'erogazione del servizio principale risulta coerente al mix di servizio offerto. Per quanto riguarda i beni strumentali utilizzati per l'erogazione dell'intrattenimento si rileva una alta percentuale di impianti di diffusione audio (il 96% dei soggetti ha l'impianto stereo), di impianti luci (dichiarato dal 91% circa dei soggetti). Risulta modesta invece la presenza di beni, quali: i video (il 49% dei soggetti ne detiene in media 2), gli schermi (il 28% circa dei soggetti ne detiene in media 1), i proiettori (il 32% dei soggetti ne detiene in media 1) e i computer (il 26% circa dei soggetti ne detiene in media 1).

Cluster 2 - Grande ristorante con intrattenimento

Numerosità: 69

Il cluster individua una tipologia di attività prevalentemente focalizzata sull'aspetto funzionale del servizio di ristorazione. I soggetti compresi sono caratterizzati, infatti, da un buon livello di strutturazione dell'attività svolta.

I servizi offerti sono fondamentalmente costituiti dal servizio di ristorazione (indicato dal 96% dei soggetti) al quale è possibile che sia affiancato un servizio di pizzeria (indicato dal 23% dei soggetti).

Sono attività di grandi dimensioni (mediamente con oltre 350 mq interni dedicati alla somministrazione) con un numero medio di posti a sedere interni superiore ai 220, all'interno delle quali trovano impiego circa 7 addetti. Il 41% dei soggetti dichiara in media circa 120 posti a sedere esterni.

L'impiego di figure professionali specializzate è coerente con il modello, infatti, all'interno delle attività sono impiegati: il cuoco (l'88% dei soggetti ne dichiara in media 2), l'aiuto cuoco (il 52% dei soggetti ne dichiara in media 2), i camerieri ai tavoli (l'86% circa dei soggetti ne dichiara in media 5) e i pizzaioli (il 23% dei soggetti ne dichiara in media 1). Per quanto riguarda l'intrattenimento il 12% circa dei soggetti dichiara la presenza di un animatore (presentatore e/o disc-jockey).

I ricavi medi rilevati sono principalmente derivanti da clienti privati (90%). Rispetto alla media del settore, risultano più bassi, sia i ricavi derivanti da clientela attratta da intrattenimento e spettacolo (il 23% dei soggetti ne dichiara in media il 24% del totale), sia la percentuale dei ricavi stessi derivanti dall'intrattenimento e spettacolo (il 36% dei soggetti ne dichiara in media il 30% del totale).

Il costo annuo medio sostenuto per artisti ed intrattenimento è relativamente basso a conferma del livello di strutturazione del servizio, infatti solo il 16% dei soggetti dichiara di aver sostenuto tali costi per un valor medio di poco superiore a 9 milioni di lire. Sotto la media del settore anche il totale dei diritti di autore versati alla SIAE.

La tipologia di intrattenimento proposta è principalmente costituita dalla diffusione audio all'interno del locale (il 62% degli appartenenti al cluster dichiara l'impianto stereo), effettuata sia con musica dal vivo (44% dei casi) sia con musica riprodotta (45% dei casi).

La dotazione media di beni strumentali utilizzati per l'erogazione del servizio principale risulta adeguata alle dimensioni illustrate.

Per quanto riguarda i beni strumentali utilizzati per l'erogazione dell'intrattenimento si rileva la più alta percentuale di dotazione di strumenti musicali (28% dei soggetti).

Cluster 3 - Piccolo Risto-Pub con intrattenimento

Numerosità: 71

Il modello organizzativo Risto-pub con intrattenimento identifica un cluster caratterizzato da un mix di servizi offerti piuttosto che da un'unica modalità di espletamento. Difatti il 62% circa dei soggetti appartenenti al cluster ha dichiarato la modalità ristorante, e il 38% ha dichiarato la modalità birreria.

L'attività svolta dai soggetti tende a concentrarsi nell'orario serale, in quanto il 58% circa dei soggetti ha dichiarato di somministrare solo all'orario di cena, il 41% ha dichiarato di somministrare pranzo e cena e solo l'1% circa svolge la propria attività solo in orario di pranzo.

Le attività comprese evidenziano aziende di medie-piccole dimensioni, con una superficie interna media destinata alla somministrazione di circa 130 Mq, hanno mediamente una dotazione di 80 posti a sedere interni, mentre solamente il 25% dei soggetti ha dichiarato in media 64 posti a sedere esterni.

Il numero medio di addetti impiegati risulta pari a 3; coerentemente alla dimensione si rilevano i profili professionali specifici del settore, quali: il cuoco (il 58% circa dei soggetti ne dichiara 1), l'aiuto cuoco (il 23% circa dei soggetti ne dichiara 1), il pizzaiolo (il 14% dei soggetti ne dichiara 1) ed i camerieri ai tavoli (il 58% circa dei soggetti ne dichiara 2) presenti in numerosità minime funzionali. Quasi nulla (3%) la percentuale dei soggetti che ha dichiarato di avere un animatore, presentatore e/o disc-jockey.

I ricavi derivanti da clienti privati costituiscono circa il 92% dei ricavi totali della struttura. La percentuale dei ricavi direttamente imputabili all'intrattenimento e spettacolo (per i soggetti che ne hanno indicato il valore) copre oltre un terzo dei ricavi totali (il 40% dei soggetti ne dichiara in media il 37%).

Il costo annuo medio sostenuto per artisti ed intrattenimento è modesto a conferma del livello di strutturazione del servizio, infatti solo il 17% dei soggetti dichiara di aver sostenuto tali costi per un valor medio di quasi 8 milioni di lire. Sotto la media del settore anche il totale dei diritti di autore versati alla SIAE.

L'intrattenimento offerto è composto principalmente dalla musica dal vivo (offerta dal 51% dei soggetti), dalla musica riprodotta (offerta dal 61% dei soggetti) e dal karaoke (anche se offerto solo dall'8% dei soggetti). Oltre all'intrattenimento musicale, l'8% dei soggetti propone spettacoli di cabaret, mentre circa il 10% propone la trasmissione di eventi sportivi.

La dotazione dei beni strumentali dedicati all'espletamento del servizio di intrattenimento è adeguata e coerente alla dimensione medio-piccola degli appartenenti al cluster. Infatti il 27% dei soggetti detiene almeno un video, l'8% dei soggetti detiene il proiettore e solo il 6% dei soggetti possiede uno schermo.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- produttività per addetto = ricavi /[numero addetti[4]*1.000]

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ricarico = ricavi/(costo del venduto + costo per la produzione di servizi)

  dove:

  - costo del venduto = esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- rotazione del magazzino = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi)/giacenza media del magazzino

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per l'indicatore produttività per addetto e per tutti i cluster è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 2° ventile e l'estremo superiore del 19° ventile.

Per l'indicatore ricarico e per il cluster 1 è stato utilizzato l'intervallo dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 20° ventile.

Per l'indicatore ricarico e per i cluster 2 e 3 è stato utilizzato l'intervallo dall'estremo superiore del 3° ventile all'estremo superiore del 20° ventile.

Per l'indicatore di rotazione del magazzino e per tutti i cluster è stato utilizzato l'intervallo dall'estremo superiore del 1° ventile all'estremo superiore del 19° ventile.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità d'appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SG62U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,3086	1,6373	1,6174
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2351	0,6074	0,5343
Valore dei beni strumentali	-	-	0,1285
Spese per acquisto di servizi	1,5613	2,1982	1,8510

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

ALLEGATO 5.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

Quadro B:

- Mq spazi destinati alla vendita ed alla somministrazione (a disposizione del pubblico)
- Mq spazi destinati a deposito (retrobottega, magazzino)
- Mq spazi destinati alla preparazione (cucina/laboratorio)
- Mq spazi destinati esclusivamente all'intrattenimento e spettacolo
- Orario di apertura: solo cena

Quadro F:

- Servizi offerti: ristorante
- Intrattenimento e spettacolo (%)
- Affitto sale/locale per feste private
- Tipologia di intrattenimento: dancing
- Tipologia di intrattenimento: musica riprodotta (video, nastri, CD, ecc.)

Quadro G:

- Posti a sedere (esterni)
- Costo sostenuto per prestazioni di artisti ed intrattenitori

Quadro I:

- Pista da ballo
- Palco

ALLEGATO 6
SG63U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 55.40.4 – Bar, caffè con intrattenimento e spettacolo.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG63).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.677. I questionari restituiti sono stati 608, pari al 36,3% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 138 questionari, pari al 22,7 % dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- non compilazione delle superfici dei locali destinati all'esercizio dell'attività presenti nel quadro B del questionario;
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai servizi offerti (quadro F del questionario);
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 470.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su di un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative a quegli elementi strutturali e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la dimensione relativa dell'attività in termini di quantità di forza lavoro, ampiezza dell'unità locale e beni strumentali;
- la tipologia di servizio offerto;
- la tipologia d'intrattenimento.

In particolare l'analisi dei gruppi omogenei ha evidenziato le seguenti tipologie di aziende:

- bar tradizionali con modesto intrattenimento;
- snack-music-bar;
- dancing-bar;
- bar con somministrazione ed intrattenimento.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Bar tradizionali con modesto intrattenimento

Numerosità 181

Il cluster comprende prevalentemente attività di medio piccole dimensioni poco strutturate con una tipologia d'offerta tendenzialmente tradizionale (solamente l'1% dichiara un'apertura esclusiva dopo le ore 18:00) in cui l'intrattenimento svolge un ruolo ausiliare a supporto dell'attività principale o un'offerta saltuaria e poco strutturata.

Il costo sostenuto per artisti ed intrattenimento, infatti, è di circa 7 volte inferiore alla media del settore, così come l'ammontare dei diritti di autore versati alla SIAE.

La superficie media destinata alla vendita si aggira sui 75 mq, con una capacità ricettiva interna di 36 posti a sedere (il 40% ha indicato anche la disponibilità di posti a sedere esterni).

Di conseguenza, i ricavi rilevati dal modello organizzativo derivano principalmente dall'erogazione di prodotti di caffetteria (27%), da bevande alcoliche ed analcoliche (42%), da pasticceria e gelati (14%) e prodotti gastronomici (10%), mentre i ricavi direttamente imputabili all'intrattenimento incidono in maniera irrilevante sul totale dei ricavi (solamente il 23% dei soggetti appartenenti al cluster ha infatti indicato ricavi da intrattenimento per un valore medio del 13% del totale).

Coerentemente con il modello individuato, la percentuale dei ricavi derivanti da clientela attratta dallo spettacolo e/o turistica risulta molto inferiore alla media del settore (solamente il 38% degli appartenenti al cluster li ha indicati).

Gli addetti impiegati sono mediamente due. L'impiego di figure professionali specializzate risulta estremamente limitato: i barman sono presenti nel 41% dei casi, i camerieri ai tavoli nel 25% dei casi; assenti risultano, invece, i profili specifici dell'intrattenimento (tecnici luci/suoni, animatori).

La tipologia di intrattenimento proposta è principalmente costituita dall'offerta di musica riprodotta o dalla trasmissione video di eventi sportivi.

La dotazione media di beni strumentali utilizzati per l'erogazione del servizio principale evidenzia, rispetto agli altri cluster, una presenza consistente di beni strumentali collegati alla preparazione e all'esposizione dei prodotti di gelateria, quali: il montapanna, il bancone gelateria, le vaschette esposte.

Per quanto riguarda i beni strumentali utilizzati per l'erogazione dell'intrattenimento si rileva una dotazione coerente con la struttura descritta.

Cluster 2 – Snack–Music-Bar

Numerosità 123

Il cluster definito Snack-Music-Bar identifica una tipologia organizzativa di locale volta a soddisfare il bisogno della clientela d'impiegare il proprio tempo libero; l'80% circa degli appartenenti al cluster, infatti, dichiara un'apertura dopo le ore 18:00.

Le dimensioni delle attività comprese all'interno del cluster identificano aziende di medio-piccole dimensioni (circa 100 mq), con una capacità ricettiva di circa 60 posti a sedere interni.

In tale tipologia organizzativa è mediamente impiegato un numero di addetti pari a due; si rileva, mediamente, la presenza di un barman (indicato dal 61% circa dei soggetti), mentre sono tendenzialmente assenti i profili professionali specializzati nella gestione dei beni strumentali dedicati all'intrattenimento ed all'animazione; evidentemente la dimensione non giustifica tale inserimento per un ruolo spesso ricoperto dallo stesso gestore.

I ricavi medi del modello organizzativo, infatti, derivano principalmente dall'erogazione di bevande alcoliche ed analcoliche (72%), di prodotti gastronomici proposti in accompagnamento alle bevande (10%), mentre i ricavi direttamente imputabili all'intrattenimento incidono, mediamente, per l'8% circa (il 34% dei soggetti li ha indicati per un valor medio del 23%).

L'azienda si rivolge e serve principalmente un mercato locale di tipo residenziale, anche se circa la metà dei soggetti ha indicato, mediamente, che il 47% dei ricavi proviene da persone attratte dallo spettacolo offerto e/o presenti per motivi turistici.

L'intrattenimento offerto è principalmente costituito dall'esecuzione in pubblico di musica dal vivo (60% dei casi) e dalla diffusione di composizioni registrate su supporti audio e video (70% dei casi).

Il costo sostenuto per artisti ed intrattenimento è pari a circa la metà della media del settore, così come l'ammontare dei diritti di autore versati alla SIAE. Questo può essere giustificato da due principali motivazioni logiche: servendo un mercato locale, spesso queste attività concedono la possibilità di esibirsi a gruppi e/o artisti locali, oppure ingaggiano artisti sconosciuti al grande pubblico.

La presenza di un'area scenica (palco, anche se indicato solo dal 22% dei soggetti), la quasi assenza dell'area destinata a pista da ballo (indicata solamente dal 7% degli appartenenti al cluster) presuppongono o una fruizione passiva dell'evento (a sedere) o una compartecipazione del cliente in spazi non esclusivamente dedicati all'intrattenimento.

La dotazione di beni strumentali è coerente con l'offerta proposta; si rileva, infatti, la presenza dell'impianto stereo (87% circa dei casi), dell'impianto luci (48% circa dei casi) e di strumenti musicali (21% circa dei casi).

Cluster 3 – Dancing bar

Numerosità 89

Il cluster identificato evidenzia una tipologia organizzativa caratterizzata dalla presenza di un'area destinata a pista da ballo (l'84% circa dei soggetti detiene tale spazio), dalla percentuale dei ricavi derivanti dall'intrattenimento e dalla variabile dancing.

I soggetti compresi all'interno del cluster identificano aziende di medie-grandi dimensioni in media costituite da uno spazio interno dedicato alla vendita di circa 110 mq ed uno spazio dedicato all'intrattenimento in media superiore ai 200 mq. Il 28% dei soggetti ha dichiarato la disponibilità del camerino.

Il cluster evidenzia aziende con una consistente disponibilità di posti a sedere, doppia rispetto alla media del settore: 131 interni e 50 esterni (il 38% dei soggetti ha indicato mediamente 132 posti esterni).

L'importanza dell'intrattenimento è evidenziata, anche, dalla percentuale dei ricavi direttamente imputabili all'intrattenimento stesso (l'83% dei soggetti dichiara in media ricavi del 45% circa); la vendita di bevande ed alcolici, invece, contribuisce per il 46% circa.

Nel modello organizzativo trovano impiego circa quattro addetti; si rileva inoltre la presenza di figure specializzate quali: il barman (il 69% dei soggetti ne dichiara in media 2), il cameriere ai tavoli (il 58% dei soggetti ne dichiara in media 3), animatori/presentatori (il 48% dei soggetti ne dichiara in media 1).

La clientela è sostanzialmente costituita da persone attratte dallo spettacolo offerto e/o presente per motivi turistici (l'80% dei soggetti dichiara una percentuale di ricavi del 60%). Il 37% dei soggetti appartenenti al cluster, infatti, a differenza degli altri gruppi, evidenzia un'attività legata alla stagionalità.

L'intrattenimento offerto è principalmente costituito dalla modalità del dancing, indicato dal 66% dei soggetti, svolta sia con musica dal vivo (indicata nel 48% dei casi) sia con musica riprodotta (indicata nel 52% dei casi). Il 9% dei soggetti del cluster ha indicato di intrattenere il pubblico con spettacoli di cabaret.

Il costo sostenuto per artisti ed intrattenimento, così come l'ammontare dei diritti di autore versati alla SIAE, risulta, coerentemente al modello definito dal cluster, molto superiore alla media del settore (oltre le 3 volte).

La dotazione di beni strumentali riflette la maggior strutturazione dell'azienda; infatti, si rileva un'elevata presenza di impianti audio per la diffusione sonora (l'87% circa dei casi ha indicato impianto stereo), di impianto luci (89% circa dei casi) e di strumenti musicali (30% circa dei casi).

Cluster 4 - Bar con somministrazione ed intrattenimento

Numerosità 67

Il cluster dei bar con somministrazione ed intrattenimento è caratterizzato dall'integrazione nel portafoglio servizi offerti di una rilevante attività di somministrazione.

I ricavi del modello organizzativo derivano, principalmente, dall'erogazione di bevande alcoliche ed analcoliche (62% circa), di prodotti gastronomici (l'81% dei soggetti ne dichiara in media il 15% circa), di precotti (il 51% dei soggetti ne dichiara in media il 17% circa).

La percentuale di ricavi direttamente imputabili all'intrattenimento si attesta, in media, al 7% circa, anche se il 39% degli appartenenti al cluster ne dichiara il 17%.

I soggetti compresi all'interno del cluster identificano aziende di medie-grandi dimensioni costituite da uno spazio interno dedicato alla vendita di circa 240 mq ed uno spazio dedicato all'intrattenimento di circa 40 mq (il 61% dei soggetti appartenenti al cluster ne ha dichiarati in media 67 mq).

Rilevante anche lo spazio dedicato ed utilizzato a deposito (il 94% dei soggetti ha dichiarato in media 32 mq), a laboratorio (l'87% dei soggetti ha dichiarato in media 26 mq) e a camerino (il 24% dei soggetti ha dichiarato in media 14 mq).

Anche in questo cluster trovano impiego, mediamente, quattro addetti; si rileva, inoltre, come conseguenza dei servizi offerti, la presenza di figure specializzate quali: il barman (il 66% dei soggetti ne dichiara in media 2) ed il cameriere ai tavoli (il 69% dei soggetti ne dichiara in media 2).

La clientela di queste aziende è sostanzialmente costituita da persone abituali e residenti e da persone attratte dallo spettacolo offerto e/o presenti per motivi turistici, che contribuiscono rispettivamente per il 66% ed il 28% dei ricavi.

Il costo sostenuto per artisti ed intrattenimento risulta superiore alla media del settore, mentre si registra un dato inferiore per quanto riguarda l'ammontare dei diritti di autore versati alla SIAE.

L'intrattenimento offerto risulta vario e diversificato in quanto, malgrado si rilevi una forte offerta di musica riprodotta (79%) e di immagini video (31% circa), si riscontra un'analoga offerta di musica dal vivo (78% circa). L'intrattenimento comprende anche una discreta offerta, nettamente superiore rispetto agli altri modelli descritti, di: cabaret (16%), karaoke (22%) e trasmissione di eventi sportivi (51%). Il 43% degli appartenenti al cluster dichiara inoltre la presenza della zona adibita a palcoscenico.

La dotazione di beni strumentali è coerente con il livello di strutturazione espresso dai soggetti appartenenti al cluster.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ricarico = ricavi / (costo del venduto + costo per la produzione di servizi)

  dove:

  - costo del venduto = esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- produttività per addetto = ricavi / [numero addetti[4] * 1.000]

  dove:

  - numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- rotazione del magazzino = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) /giacenza media del magazzino

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per l'indicatore ricarico, per il cluster 1, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 20°.

Per l'indicatore ricarico, per il cluster 2, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19°.

Per l'indicatore ricarico, per il cluster 3, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 3° ventile e l'estremo superiore del 19°.

Per l'indicatore ricarico, per il cluster 4, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 3° ventile e l'estremo superiore del 20°.

Per l'indicatore produttività per addetto, per il cluster 1 ed il cluster 2, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19°.

Per l'indicatore produttività per addetto, per il cluster 3 ed il cluster 4, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 3° ventile e l'estremo superiore del 19°.

Per l'indicatore rotazione del magazzino, per il cluster 1 ed il cluster 2, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19°.

Per l'indicatore rotazione del magazzino, per il cluster 3, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 3° ventile e l'estremo superiore del 19°.

Per l'indicatore rotazione del magazzino, per il cluster 4, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 2° ventile e l'estremo superiore del 19°.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio"[5] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al "costo del venduto + costo per la produzione di servizi" per la territorialità del commercio. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del "costo del venduto + costo per la produzione di servizi" nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SG63U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,5993	2,0892	1,9892	1,4509
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8869	0,5819	0,9530	0,7334
Valore dei beni strumentali	0,1051	-	0,1699	-
Spese per acquisti di servizi	1,1310	1,1944	1,0487	2,2591
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	-	-	5.745,4796

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' DEL COMMERCIO	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
1) Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale	-	-0,4303	-	-
2) Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio	-	-	-	-
3) Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale	-	-	-	-
4) Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-0,4303	-	-
5) Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta	-	-	-	-
6) Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto	-	-	-	-
7) Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata	-	-0,4303	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 6.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero dei soci con occupazione prevalente nell'impresa

Quadro B:

- Mq spazi interni destinati alla vendita ed alla somministrazione (a disposizione del pubblico)
- Mq spazi destinati a deposito (retrobottega, magazzino)
- Mq spazi destinati alla preparazione (cucina/ laboratorio)
- Mq spazi destinati esclusivamente all'intrattenimento e spettacolo
- Mq spazi destinati a camerino
- Orario di apertura: oltre le 14 ore
- Solo apertura serale dalle 18:00 in poi

Quadro F:

- Servizi offerti: caffetteria e lieviti (percentuale sui ricavi)
- Servizi offerti: gelateria (percentuale sui ricavi)
- Servizi offerti: intrattenimento e spettacolo (percentuale sui ricavi)
- Tipologia d'intrattenimento: musica dal vivo
- Tipologia d'intrattenimento: dancing
- Tipologia d'intrattenimento: video bar
- Tipologia d'intrattenimento: musica riprodotta (video, nastri, CD, ecc.)
- Tipologia d'intrattenimento: disco bar
- Tipologia d'intrattenimento: trasmissione di eventi sportivi e musicali

Quadro G:

- Posti a sedere interni (numero)
- Posti a sedere esterni (numero)
- Animatore/presentatore/disc-jockey (numero)
- Costo sostenuto per prestazioni di artisti ed intrattenitori
- Diritti di autore versati alla SIAE

Quadro I:

- Impianto luci
- Pista da ballo
- Video/televisori/monitor (numero)
- Schermi (numero)

ALLEGATO 7

SG64U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 55.40.3 – Bottiglierie ed enoteche con somministrazione.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG64).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 644. I questionari restituiti sono stati 329, pari al 51,1% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 57 questionari, pari al 17,3 % dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- non compilazione delle superfici dei locali destinati all'esercizio dell'attività presenti nel quadro B del questionario;
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai servizi offerti (quadro F del questionario);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 272.

1.1 IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su di un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative a quegli elementi strutturali e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare tre gruppi omogenei di imprese.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la dimensione relativa dell'attività in termini di quantità di forza lavoro, ampiezza dell'unità locale e beni strumentali;
- la tipologia di servizio offerto;
- l'assortimento di prodotti offerti.

In particolare l'analisi dei gruppi omogenei ha evidenziato le seguenti tipologie di aziende:

- enoteca-bottiglieria con degustazione;
- enoteca-bottiglieria con degustazione e somministrazione;
- enoteca-bottiglieria con rivendita.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 - Enoteca-bottiglieria con degustazione

Numerosità: 118

All'interno del cluster rientrano principalmente attività di piccole dimensioni, i cui ricavi derivano in maniera preponderante dalla degustazione e mescita di vini ed affini, sia essa effettuata al banco sia al tavolo.

Gli spazi e gli ambienti necessari allo svolgimento dell'attività risultano tutti al di sotto della media del settore sia per quanto riguarda la superficie media interna destinata alla vendita, la quale si aggira sui 35 mq circa, sia per il locale adibito a deposito (il 63% dichiara in media 22 mq), sia per il locale destinato a cantina/cava (il 25% dichiara in media 27 mq). In media il 12% dei soggetti appartenenti al cluster dichiara mediamente 9 mq di spazio dedicato alla preparazione delle degustazioni e dei prodotti serviti in accompagnamento.

Gli appartenenti al cluster dichiarano una disponibilità media di circa 11 posti interni (anche se il 6% circa dei soggetti dichiara una disponibilità media di circa 18 posti esterni) coerentemente con la tipologia di servizio offerto e la dimensione degli ambienti in cui il servizio è erogato.

Il personale impiegato si limita mediamente al solo titolare, il quale svolge tutte le fasi necessarie all'erogazione del servizio atteso (non sono presenti, infatti, nè gli addetti dedicati alla preparazione dei cibi nè i camerieri ai tavoli). Non si rilevano presenze percentuali rilevanti di profili professionali qualificati quali il sommelier ed il maestro di vini.

Il mix di prodotti offerti e la dotazione media di etichette dichiarate individua una tipologia di servizio volta a soddisfare una domanda definita, certa e costante nel tempo. I soggetti appartenenti al cluster sono infatti caratterizzati da un numero medio di etichette relativamente basso per quanto riguarda tutte le tipologie di prodotti offerti: vini nazionali (l'86% circa ne dichiara in media 22), vini internazionali (il 16% ne dichiara in media circa 5), spumanti (il 61% ne dichiara in media 5), champagne (il 31% ne dichiara in media 3), acquaviti e distillati (il 53% circa ne dichiara in media 10), birre (il 79% ne dichiara in media 7).

Sulla determinazione del ricavo totale incidono in maniera preponderante quelli derivanti dalla degustazione di vini pari al 44% (l'81% dei soggetti dichiara che il 55% dei propri ricavi proviene da tale servizio offerto), dalla vendita di bottiglie pari al 25% circa (indicata dal 66% dei soggetti per un valor medio del 37%) e dalla vendita di bevande pari al 22% circa (in particolare il 74% dei soggetti dichiara che circa il 30% dei ricavi proviene da tale voce).

Bassa l'incidenza dei ricavi derivanti dalla degustazione in loco di distillati: infatti, solamente il 35% dei soggetti ne indica mediamente il 13%; mentre risulta quasi nullo il contributo derivante dalla vendita di prodotti gastronomici (l'87% dei soggetti ha dichiarato di non vendere tali prodotti).

La dotazione media di beni strumentali evidenzia un quadro coerente alla struttura del modello. Con valori nettamente inferiori alla media del settore sia in termini di presenze, numerosità e capienza di beni (i frigoriferi, le celle frigo, il bancone e il bancone frigo); sono inoltre tendenzialmente assenti tutti i beni strumentali dedicati alla preparazione e alla somministrazione di alimenti di contorno alla degustazione, quali: le macchine robot e i forni.

Cluster 2 - Enoteca-bottiglieria con degustazione e somministrazione

Numerosità: 79

Il modello di enoteca-bottiglieria con degustazione e somministrazione rappresenta una modalità organizzativa volta principalmente a soddisfare un bisogno di consumo extradomestico "in luogo pubblico"; la struttura dell'attività è, infatti, organizzata in modo tale da accompagnare ed abbinare come "cultura enologica prevede" i derivati dell'uva con i vari e diversi prodotti gastronomici.

Coerentemente con i bisogni della domanda ed il servizio erogato i soggetti appartenenti al cluster sono caratterizzati da una dotazione media di posti a sedere superiore al doppio della media del settore (tutti i soggetti di questo cluster dichiarano di averne mediamente 46). Il 30% circa dei soggetti, inoltre, dichiara di avere in media 30 posti a sedere esterni. A fronte di tale capacità si registra un numero medio limitato di pasti serviti di circa 18 coperti al giorno.

Le dimensioni medie degli spazi interni destinati allo svolgimento dell'attività risultano molto superiori alla media del settore sia per quanto riguarda il totale dei metri quadrati interni (circa 73 mq) sia per quanto riguarda il totale dei metri quadrati destinati alla preparazione delle portate (il 72% dei soggetti dichiara circa 13 mq). In linea con la media del settore sono invece gli spazi dedicati a deposito (il 77% dei soggetti dichiara circa 28 mq) e dedicati a cantina/cave (il 38% dei soggetti dichiara circa 30 mq).

Il ricavo totale degli appartenenti al cluster è principalmente costituito dai ricavi derivanti dalla somministrazione di cibi e dalla degustazione dei vini rispettivamente il 31% e il 33% del totale dei ricavi.

La dotazione media di etichette di vini italiani dichiarate da questi soggetti risulta di molto superiore alla media del settore (circa 110 etichette contro le 70 della media generale); mentre la dotazione di etichette di vini internazionali è in linea con la media del settore (il 63% dei soggetti ne detiene in media circa 16).

La gamma di prodotti gastronomici serviti è comprensiva di diverse portate e/o specialità, quali: insaccati (offerti dal 90% dei soggetti), formaggi (dall'89%), verdure ed insalate (dal 67%), zuppe/paste (dal 46%), secondi/sformati (dal 41% circa) e dolci (dall'84%); tutti presenti in percentuale molto superiore alla media del settore.

Il personale totale impiegato mediamente risulta pari a 3 addetti, presumibilmente così identificati: un banconista, un addetto alla preparazione dei cibi (il 57% dei soggetti ne dichiara mediamente 1) e un cameriere al tavolo (il 52% dei soggetti ne dichiara mediamente 1). Relativamente bassa risulta la presenza di figure professionali qualificate, quali il sommelier presente per il 15% circa dei soggetti (percentuale nettamente superiore a quella degli altri due modelli organizzativi individuati) e il maestro di vini presente per il 9% circa dei soggetti.

La dotazione media di beni strumentali, quali i frigoriferi, i congelatori, il bancone per la mescita, il bancone frigo e gli altri beni dedicati alla conservazione e preparazione delle singole portate gastronomiche sono presenti in numero superiore alla media del settore ed evidenziano la maggior strutturazione dell'attività coerentemente al servizio offerto.

Cluster 3 - Enoteca-bottiglieria con rivendita

Numerosità: 64

Il cluster identificato con la dicitura enoteca-bottiglieria con rivendita individua un modello organizzativo rivolto principalmente alla commercializzazione di prodotti da asporto: derivati dell'uva ed alcuni prodotti gastronomici particolari o tipici di realtà geografiche diversificate.

I soggetti appartenenti al cluster sono, infatti, principalmente caratterizzati dalla alta percentuale di ricavi derivanti dalla vendita di bottiglie di prodotti alcolici (il 100% dei soggetti dichiara ricavi medi superiori al 55% del totale), di bevande in genere (il 78% circa dei soggetti dichiara ricavi medi superiori al 25% del totale) e di prodotti gastronomici (il 47% circa dei soggetti dichiara ricavi medi pari all'8%).

Al fine di rispondere al meglio alla domanda commerciale del prodotto, gli appartenenti al cluster detengono un livello medio di etichette molto superiore alla media del settore per quanto riguarda tutte le tipologie di prodotti offerti: vini nazionali (in media oltre le 110 etichette); vini internazionali (il 66% circa dei soggetti detiene in media oltre le 20 etichette); spumanti (in media 18 etichette); champagne (il 94% circa dei soggetti detiene in media 8 etichette).

Gli spazi e gli ambienti necessari allo svolgimento dell'attività risultano tutti al di sopra della media del settore, in particolare: la superficie media interna destinata alla vendita si aggira sui 50 mq circa, il locale adibito a deposito in media occupa 43 mq circa; mentre la cantina/cava, indicata dal 36% dei soggetti, risulta mediamente oltre i 50 mq.

Gli appartenenti al cluster dichiarano una disponibilità minima di posti interni (probabilmente utilizzati per l'assaggio atto a favorire la vendita del prodotto degustato) coerentemente con la tipologia di servizio offerto e la dimensione degli ambienti in cui è erogato.

Il personale totale impiegato mediamente risulta pari a 2 addetti. Relativamente bassa risulta la presenza di figure professionali qualificate, quali il sommelier (presente nel 6% circa dei soggetti) e il maestro di vini (presente nel 12% circa dei soggetti).

La dotazione media di beni strumentali conferma la vocazione commerciale del modello organizzativo; sono presenti, infatti, in linea con la media del settore sia i frigoriferi sia il banco frigo (beni volti alla conservazione dei prodotti commercializzati), mentre è percentualmente irrilevante la presenza di beni volti alla preparazione di portate da consumare in loco.

1.3 DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ricarico = ricavi / (costo del venduto + costo per la produzione di servizi)

  dove:

  - costo del venduto = esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- produttività per addetto = ricavi / [numero addetti[4] * 1.000]

  dove:

  - numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
  - numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- rotazione del magazzino = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) /giacenza media del magazzino

  dove:

  - giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per l'indicatore ricarico, per il cluster 1, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19°.
Per l'indicatore ricarico, per il cluster 2, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 2° ventile e l'estremo superiore del 20°.

Per l'indicatore ricarico, per il cluster 3, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 3° ventile e l'estremo superiore del 20°.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per l'indicatore produttività per addetto, per il cluster 1, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19°.
Per l'indicatore produttività per addetto, per il cluster 2 ed il cluster 3, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 2° ventile e l'estremo superiore del 19°.
Per l'indicatore rotazione del magazzino, per il cluster 1 ed il cluster 2, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 4° ventile e l'estremo superiore del 19°.
Per l'indicatore rotazione del magazzino, per il cluster 3, è stato utilizzato l'intervallo compreso tra l'estremo superiore del 3° ventile e l'estremo superiore del 19°.
Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.
Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).
Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.
Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'*Analisi Discriminante*[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 7.A
SG64U

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,3878	1,3400	1,2261
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	-	0,9322	0,8492
Valore dei beni strumentali	0,2910	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,5743	1,5022	0,7279
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	4.168,9753	3.716,3076

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 7.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei soci con occupazione prevalente nell'impresa

Quadro B:

- Mq spazi interni destinati alla vendita ed alla somministrazione (a disposizione del pubblico)
- Mq spazi destinati alla preparazione (laboratorio)

Quadro F:

- Servizi offerti: degustazione di vini (percentuale sui ricavi)
- Servizi offerti: somministrazione di cibi (percentuale sui ricavi)
- Servizi offerti: vendita di bottiglie (alcolici e superalcolici per asporto) (percentuale sui ricavi)
- Numero etichette prodotti offerti: vini nazionali
- Numero etichette prodotti offerti: spumanti
- Numero etichette prodotti offerti: acquaviti / distillati
- Cibi affiancati: insaccati
- Cibi affiancati: formaggi
- Cibi affiancati: verdure / insalate
- Cibi affiancati: zuppe / pasta
- Cibi affiancati: secondi / sfornati
- Cibi affiancati: dolci

Quadro G:

- Posti a sedere interni (numero)
- Camerieri ai tavoli (numero)

Quadro I:

- Forni microonde (numero)
- Forni elettrici (numero)

00A1681

DECRETO 3 febbraio 2000.

Individuazione delle aree territoriali omogenee in relazione alle quali differenziare le modalità di applicazione degli studi di settore.

IL MINISTRO DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto l'articolo 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto l'articolo 3, comma 121, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, in base al quale i soggetti che hanno dichiarato ricavi derivanti dall'esercizio di attività di impresa di cui all'articolo 53, comma 1, ad esclusione di quelli indicati alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n 917, o compensi derivanti dall'esercizio di arti e professioni di ammontare non superiore a lire dieci miliardi sono tenuti a fornire all'Amministrazione finanziaria i dati contabili ed extracontabili necessari per l'elaborazione degli studi di settore;

Visto i propri decreti 18 aprile 1997, 3 luglio 1997, 5 dicembre 1997 e 10 febbraio 1998, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto i propri decreti concernenti l'approvazione degli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi e del commercio;

Visto il proprio decreto 30 marzo 1999, concernente l'individuazione delle aree territoriali omogenee in relazione alle quali differenziare le modalità di applicazione degli studi di settore;

Visto l'articolo 1 della legge della regione Veneto 29 marzo 1999, n. 11, concernente l'istituzione nella provincia di Venezia del comune di Cavallino - Treporti mediante scorporo di parte del territorio del comune di Venezia;

Visto l'articolo 1 della legge della regione Piemonte 11 novembre 1998, n. 32, concernente l'istituzione nella provincia di Biella del comune di Mosso mediante fusione dei comuni di Mosso Santa Maria e Pistolesa;

Visto l'articolo 1 della legge della Regione Piemonte 22 dicembre 1997, n. 65, concernente l'istituzione nella provincia di Asti del comune di Montiglio Monferrato mediante fusione dei comuni di Colcavagno, Montiglio e Scandeluzza;

Visto l'articolo 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Considerata la necessità di individuare le peculiarità determinate dal luogo di svolgimento di talune attività economiche;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti;

Ritenuto di dover provvedere al riguardo;

Decreta:

Art. 1.

Aggiornamento delle aree territoriali

1. Le aree territoriali omogenee individuate nell'articolo 1, comma 1, del decreto ministeriale 30 marzo 1999, sono modificate al fine di tenere conto dell'istituzione di nuovi comuni e della soppressione di quelli preesistenti. I gruppi di appartenenza dei nuovi comuni sono riportati nell'allegato 1. Le predette modifiche si applicano a decorrere dal periodo d'imposta che inizia successivamente al 31 dicembre 1998.

Art. 2.

Individuazione di nuove aree territoriali

1. Sono individuate nuove aree territoriali omogenee in relazione alle quali differenziare le modalità di applicazione degli studi di settore al fine di tenere conto del luogo in cui l'impresa svolge l'attività economica. La metodologia seguita per individuare le predette nuove aree territoriali omogenee è indicata:

nell'allegato 2 per la territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione del legno;

nell'allegato 3 per la territorialità del comparto manifatturiero della fabbricazione di articoli in maglieria e della confezione di vestiano.

2. Nei decreti di approvazione degli studi di settore sono indicate le modalità con cui effettuare le predette differenziazioni.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 3 febbraio 2000

Il Ministro: Visco

ALLEGATO 1

Aggiornamento delle aree territoriali

Integrazione agli elenchi dei Comuni relativi agli studi delle territorialità contenuti nel decreto del Ministero delle Finanze del 30 marzo 1999 in seguito all'istituzione dei nuovi Comuni di Cavallino-Treporti (provincia di Venezia), Montiglio Monferrato (provincia di Asti) e Mosso (provincia di Biella).

- ✓ Istituzione del comune di "CAVALLINO-TREPORTI" mediante scorporo dal comune di "VENEZIA".
- ✓ Istituzione del comune di "MONTIGLIO MONFERRATO" mediante fusione dei comuni di "COLCAVAGNO", "MONTIGLIO" e "SCANDELUZZA" (provincia di Asti).
- ✓ Istituzione del comune di "MOSSO" mediante fusione dei comuni di "MOSSO SANTA MARIA" e "PISTOLESA" (provincia di Biella).

Nuovi Comuni e relativi gruppi territoriali di appartenenza

Territorialità Generale

CAVALLINO-TREPORTI	3
MONTIGLIO MONFERRATO	1
MOSSO	1

Territorialità del Commercio

CAVALLINO-TREPORTI	5
MONTIGLIO MONFERRATO	7
MOSSO	3

Territorialità del comparto manifatturiero delle lavorazioni delle pelli e del cuoio, del conciario e del calzaturiero

CAVALLINO-TREPORTI	3
MONTIGLIO MONFERRATO	3
MOSSO	3

Territorialità del comparto manifatturiero della fabbricazione di mobili

CAVALLINO-TREPORTI	1
MONTIGLIO MONFERRATO	1
MOSSO	1

Territorialità del comparto manifatturiero delle industrie tessili

CAVALLINO-TREPORTI	8
MONTIGLIO MONFERRATO	8
MOSSO	7

ALLEGATO 2

Nota tecnica della territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione del legno

1. CRITERI PER LA DEFINIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO

Obiettivo dell'analisi è individuare e descrivere le aree di specializzazione e concentrazione industriale nel comparto in esame[1].

La localizzazione territoriale rappresenta, infatti, una componente molto importante nello svolgimento dell'attività economica delle P.M.I., dal momento che può condizionarne le performance.

Poiché il tessuto produttivo del nostro paese è caratterizzato prevalentemente dalla presenza di imprese di piccole e medie dimensioni, le economie di scala sono frequentemente generate dal grado di organizzazione logistica, tecnologica e commerciale dell'ambiente economico in cui tali imprese operano piuttosto che dalle loro dimensioni. Tali caratteristiche sono tipiche delle aree-distretto e delle aree ad alta specializzazione produttiva.

Per queste ragioni le imprese appartenenti a tali aree possono beneficiare di vantaggi in termini di costi di produzione, flessibilità e opportunità di commercializzazione dei propri prodotti, rispetto ai concorrenti localizzati invece al di fuori delle aree specializzate.

L'analisi è stata condotta a livello di singolo Comune.

---

[1]Rispetto all'intera filiera di lavorazione del legno e del mobile, l'insieme dei settori di attività in esame raggruppa da un lato le fasi di prima lavorazione del legno che conducono alla preparazione del materiale per le successive trasformazioni; dall'altro, tutte quelle lavorazioni che conducono ad un prodotto finito destinato ai mercati al consumo finale, oppure prevalentemente impiegato in altri utilizzi come ad esempio l'edilizia, gli imballaggi ecc. Nel primo caso va in particolare sottolineata la produzione del sughero che risulta particolarmente circoscritta sul piano territoriale.
La scelta di effettuare l'analisi del grado di specializzazione territoriale su tale insieme di settori congiuntamente, dipende strettamente dalla natura dei processi produttivi che contraddistingue questo stadio della filiera: accanto ad imprese specializzate in un'unica produzione vi sono, infatti, imprese che integrano diverse produzioni all'interno del proprio ciclo, sia come prodotti finiti, sia come componenti di altri processi produttivi.
Inoltre, data la frequente integrazione produttiva lungo l'intera filiera, le imprese che operano in queste attività sono spesso situate nelle adiacenze delle aree specializzate nella fabbricazione di mobili, quando addirittura non vi fanno parte esse stesse.

Il percorso metodologico è il seguente:

- scelta di un set di indicatori che permettano di cogliere gli aspetti precedentemente esposti;
- identificazione di aree territoriali omogenee rispetto a tali indicatori.

1.1 DEFINIZIONE DEL SET DI INDICATORI

Per l'individuazione delle aree omogenee nel comparto della lavorazione del legno sono stati analizzati indicatori di specializzazione e concentrazione produttiva, basati sulla numerosità relativa delle imprese e dei dipendenti operanti nel comparto.

Questi indicatori sono da tempo largamente utilizzati nell'ambito degli studi e delle ricerche che mirano ad approfondire la natura e le caratteristiche dei sistemi produttivi locali.

Gli indicatori di specializzazione produttiva misurano l'incidenza della specifica produzione rispetto all'insieme delle trasformazioni manifatturiere all'interno di un'area. Gli indicatori di concentrazione esprimono, per ogni settore considerato, il peso delle attività produttive localizzate all'interno di un'area territoriale rispetto all'intero paese.

Oltre ai dati sulle imprese e i dipendenti, sono stati introdotti nell'analisi i volumi di esportazione, partendo dalla constatazione che le aree contraddistinte da gradi elevati di specializzazione e/o concentrazione produttiva possiedono anche un notevole grado di apertura verso l'estero e una importante capacità di servire i mercati internazionali.

Nell'analisi sono stati considerati anche indicatori di densità d'impresa, come misura del carattere di "monocoltura" produttiva all'interno di un determinato

sistema economico locale. Ciò rispecchia l'evidenza secondo cui alla formazione di aree specializzate concorre la tendenza a riprodurre iniziative e modelli imprenditoriali basati su una cultura produttiva fortemente radicata a livello locale.

Di seguito vengono riportati gli indicatori utilizzati nell'analisi, calcolati per ciascuno dei 2 settori (industria del legno e dei prodotti in legno, esclusi i mobili, e industria dei prodotti in sughero) del comparto manifatturiero.

Indicatori di specializzazione produttiva

- % imprese del settore rispetto al totale imprese delle attività manifatturiere a livello comunale,
- % dipendenti del settore rispetto al totale dipendenti delle attività manifatturiere a livello comunale,
- % export del settore rispetto al totale export delle attività manifatturiere a livello comunale.

Indicatori di concentrazione produttiva

- % imprese del settore nel comune rispetto al totale nazionale delle imprese del settore,
- % dipendenti del settore nel comune rispetto al totale nazionale dei dipendenti del settore,
- % export del settore nel comune rispetto al totale nazionale dell'export del settore.

Indicatore di densità d'impresa

- numero imprese del settore, a livello comunale, per 1.000 abitanti.

Le variabili utilizzate per il calcolo dei precedenti indicatori sono le seguenti:

VARIABILE	*ANNO*	*FONTE*
Numero di imprese	1994	MINISTERO DELLE FINANZE
Numero di dipendenti	1994	INPS
Volume dell'export	1994	MINISTERO DELLE FINANZE

Di seguito vengono riportate le aggregazioni elementari utilizzate per il settore in esame:

Descrizione settore	*Classificazione Istat attività economiche 1981 (dati INPS)*	*Classificazione Istat attività economiche 1991 (dati Ministero Finanze)*
Industria del legno e dei prodotti in legno (esclusi i mobili)	461 462 463 464 465.1 465.2 466.3	20100 20200 20301 20302 20400 20511
Industria dei prodotti in sughero	466.1	20521

1.2 DEFINIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI OMOGENEE

La metodologia scelta per giungere all'identificazione delle aree di specializzazione e concentrazione è quella già largamente utilizzata nello sviluppo degli Studi di Settore: applicazione di una Cluster Analysis ai

risultati di una precedente analisi fattoriale, nella fattispecie un'Analisi in Componenti Principali (ACP).

L'obiettivo dell'ACP è di ridurre la dimensione dei dati conservando quanto più possibile l'informazione statistica disponibile[2].

L'ACP è stata anche utilizzata come strumento per analizzare l'insieme degli indicatori e le loro correlazioni, allo scopo di identificare fattori di specializzazione e/o di concentrazione.

Sulla base dei fattori significativi dell'ACP, la Cluster Analysis ha condotto alla classificazione dei Comuni in 4 aree territoriali.

Tali raggruppamenti, contraddistinti da profili tra loro differenti, rappresentano alcune delle combinazioni più significative tra specializzazione, concentrazione localizzativa, apertura verso i mercati esteri, e densità di imprese nei settori esaminati. E' opportuno segnalare che, pur non intendendo fornire direttamente un'ulteriore mappatura dei distretti produttivi rispetto a quelle già esistenti, la ricerca ha condotto anche all'individuazione di aree generalmente riconosciute come tali, quale risultato della simultanea presenza di valori elevati di specializzazione e concentrazione produttiva, di un grado maggiore di apertura verso i mercati internazionali, di una forte impronta monocolturale.

Di seguito vengono riportate le caratteristiche di ciascun'area territoriale individuata.

Nell'Allegato 2.A viene riportato l'elenco, per Regione, dei singoli Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza.

[2] L'ACP è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate). Tali componenti (fattori), ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie, sono scelte in modo che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione.

2. DESCRIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO

Gruppo 1

Aree despecializzate o completamente prive di attività imprenditoriali nel settore

E' il gruppo più numeroso e comprende quei comuni che non presentano alcuna distintiva caratteristica rispetto alle trasformazioni incluse nel comparto della lavorazione del legno: o perché appunto despecializzati oppure perché del tutto privi di imprese operanti in tali attività.

Gruppo 2

Le aree ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione del sughero

E' questo il solo raggruppamento territoriale che, all'interno del comparto della lavorazione del legno, manifesta una specifica vocazione produttiva: la lavorazione del sughero. Il grado di specializzazione territoriale in queste aree raggiunge infatti soglie elevate per questo tipo di produzione: oltre il 44% dei dipendenti e il 41% delle imprese operanti nelle attività manifatturiere a livello locale è impegnato in tali lavorazioni, che determinano a loro volta l'82% del volume di esportazioni complessive dell'area.

La specifica vocazione produttiva è dimostrata anche dal notevole grado di monocoltura produttiva che connota l'area (circa 12 imprese per 1.000 abitanti, che sale addirittura a 29 imprese per 1.000 abitanti nel comune di Calangianus), cui notoriamente vengono attribuite anche le caratteristiche del distretto produttivo; si tratta di imprese con dimensione mediamente molto

contenuta (3 dipendenti) e ciò rafforza il carattere di imprenditorialità diffusa che solitamente si associa alle aree-distrettuali.

Se, inoltre, si considera l'importanza di queste aree a livello nazionale, è possibile verificare facilmente che anche gli indicatori di concentrazione localizzativa risultano piuttosto elevati: oltre il 49% dei dipendenti e il 38% circa delle imprese del totale nazionale sono infatti localizzati in queste aree, che contribuiscono per il 35% al totale delle esportazioni nazionali dei prodotti in sughero.

Appartengono a questo gruppo Berchidda, Tempio Pausania e Calangianus, comuni del sassarese, che si configurano come area distretto del sughero.

Gruppo 3

Le aree fortemente specializzate nella lavorazione del legno

In questo gruppo sono incluse le aree che presentano una marcata specializzazione produttiva nelle lavorazioni del legno accompagnata da un rilevante carattere di monocoltura produttiva: gli indicatori di specializzazione raggiungono il 48% per i dipendenti ed il 41% per le imprese, mentre il valore di densità di impresa risulta pari a 8 imprese per 1.000 abitanti. Il contributo al volume complessivo di esportazioni a livello locale risulta pari al 59%. Queste aree non presentano d'altra parte alcun indicatore di concentrazione significativo e ciò può essere posto in relazione alla presenza di un tessuto produttivo costituito da imprese di piccola dimensione di tipo artigianale (4 dipendenti) ampiamente diffuse sul territorio nazionale.

Per quanto riguarda la distribuzione geografica, sono particolarmente rappresentate le regioni del Nord Italia che complessivamente pesano per

oltre l'80% sul totale delle aree del gruppo e specificamente il Trentino Alto Adige che, da solo, incide per il 35% circa.

D'altra parte, è soprattutto la stretta vicinanza spaziale con i mercati di approvvigionamento della materia prima a spiegare la prevalente collocazione territoriale di queste aree: va sottolineato infatti che nelle valli delle provincia di Bolzano e Trento si possono raggiungere valori assai elevati di monocoltura produttiva (ad esempio 71 imprese per 1.000 abitanti ad Ortisei, in Val Gardena). Per contro la prossimità con le aree distrettuali e/o di specializzazione produttiva del mobile in questo gruppo, è limitata ad alcuni comuni localizzati nelle provincie di: Treviso (Meduna, Paderno del Grappa), Verona (Bosco Chiesa Nuova), Pordenone (Prata di Pordenone) e Udine (Premariacco e San Giovanni al Natisone).

Gruppo 4

Le aree metropolitane e le aree integrate con i distretti produttivi del mobile

La caratteristica principale di questo gruppo è la concentrazione localizzativa delle imprese di lavorazione del legno non soltanto in alcune grandi aree metropolitane, ma anche nelle aree dei distretti consolidati della produzione del mobile. Se, infatti, nel primo caso questa localizzazione è spiegata per lo più dai vantaggi di natura logistica e infrastrutturale che - estendendosi a tutte le imprese indipendentemente dallo specifico settore – caratterizza l'area metropolitana come un'area pluriproduttiva e poco specializzata; viceversa, la vicinanza spaziale con i distretti produttivi del mobile si spiega con l'integrazione delle fasi produttive lungo tutta la filiera, che consente maggiori economie all'intero sistema produttivo del mobile.

Oltre alle grandi metropoli come Milano, Roma, Torino, Napoli e Firenze, sono infatti comprese in questo gruppo i comuni-distretto di Mariano Comense (Como), Pasiano di Pordenone (Pordenone), Manzano (Udine) e Pesaro.

Il valore della specializzazione delle imprese di lavorazione del legno in queste aree raggiunge il 12% mentre la quota a livello locale di esportazione di tali produzioni è pari al 9%; infine, il contributo al volume di esportazioni realizzate a livello nazionale è, in queste aree, pari al 13%.

ALLEGATO 2.A

Territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione del legno
Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

REGIONE ABRUZZI

Comune	Gruppo
ABBATEGGIO	1
ACCIANO	1
AIELLI	1
ALANNO	1
ALBA ADRIATICA	1
ALFEDENA	1
ALTINO	1
ANCARANO	1
ANVERSA DEGLI ABRUZZI	1
ARCHI	1
ARI	1
ARIELLI	1
ARSITA	1
ATELETA	1
ATESSA	1
ATRI	1
AVEZZANO	1
BALSORANO	1
BARETE	1
BARISCIANO	1
BARREA	1
BASCIANO	1
BELLANTE	1
BISEGNA	1
BISENTI	1
BOLOGNANO	1
BOMBA	1
BORRELLO	1
BRITTOLI	1
BUCCHIANICO	1
BUGNARA	1
BUSSI SUL TIRINO	1
CAGNANO AMITERNO	1
CALASCIO	1
CAMPLI	1
CAMPO DI GIOVE	1
CAMPOTOSTO	1
CANISTRO	1
CANOSA SANNITA	1
CANSANO	1
CANZANO	1
CAPESTRANO	1
CAPISTRELLO	1
CAPITIGNANO	1
CAPORCIANO	1
CAPPADOCIA	1
CAPPELLE SUL TAVO	1
CARAMANICO TERME	1
CARAPELLE CALVISIO	1
CARPINETO DELLA NORA	1
CARPINETO SINELLO	1
CARSOLI	1
CARUNCHIO	1
CASACANDITELLA	1
CASALANGUIDA	1
CASALBORDINO	1
CASALINCONTRADA	1
CASOLI	1
CASTEL CASTAGNA	1
CASTEL DEL MONTE	1
CASTEL DI IERI	1
CASTEL DI SANGRO	1
CASTEL FRENTANO	1
CASTELGUIDONE	1
CASTELLAFIUME	1
CASTELLALTO	1
CASTELLI	1
CASTELVECCHIO CALVISIO	1
CASTELVECCHIO SUBEQUO	1
CASTIGLIONE A CASAURIA	1
CASTIGLIONE MESSER MARINO	1
CASTIGLIONE MESSER RAIMONDO	1
CASTILENTI	1
CATIGNANO	1
CELANO	1
CELENZA SUL TRIGNO	1
CELLINO ATTANASIO	1
CEPAGATTI	1
CERCHIO	1
CERMIGNANO	1
CHIETI	1
CITTA' SANT'ANGELO	1
CIVITA D'ANTINO	1
CIVITALUPARELLA	1
CIVITAQUANA	1
CIVITELLA ALFEDENA	1
CIVITELLA CASANOVA	1
CIVITELLA DEL TRONTO	1
CIVITELLA MESSER RAIMONDO	1
CIVITELLA ROVETO	1
COCULLO	1
COLLARMELE	1
COLLECORVINO	1
COLLEDARA	1
COLLEDIMACINE	1
COLLEDIMEZZO	1
COLLELONGO	1
COLLEPIETRO	1
COLONNELLA	1
CONTROGUERRA	1
CORFINIO	1
CORROPOLI	1
CORTINO	1
CORVARA	1
CRECCHIO	1
CROGNALETO	1
CUGNOLI	1
CUPELLO	1
DOGLIOLA	1
ELICE	1
FAGNANO ALTO	1
FALLO	1
FANO ADRIANO	1
FARA FILIORUM PETRI	1
FARA SAN MARTINO	1
FARINDOLA	1
FILETTO	1
FONTECCHIO	1
FOSSA	1
FOSSACESIA	1
FRAINE	1
FRANCAVILLA AL MARE	1
FRESAGRANDINARIA	1
FRISA	1
FURCI	1
GAGLIANO ATERNO	1
GAMBERALE	1
GESSOPALENA	1
GIOIA DEI MARSI	1
GISSI	1
GIULIANO TEATINO	1
GIULIANOVA	1
GORIANO SICOLI	1
GUARDIAGRELE	1
GUILMI	1
INTRODACQUA	1
ISOLA DEL GRAN SASSO D'ITALIA	1
LAMA DEI PELIGNI	1
LANCIANO	1
L'AQUILA	1
LECCE NEI MARSI	1
LENTELLA	1
LETTOMANOPPELLO	1
LETTOPALENA	1
LISCIA	1
LORETO APRUTINO	1
LUCO DEI MARSI	1
LUCOLI	1
MAGLIANO DE' MARSI	1
MANOPPELLO	1
MARTINSICURO	1
MASSA D'ALBE	1
MIGLIANICO	1
MOLINA ATERNO	1
MONTAZZOLI	1
MONTEBELLO DI BERTONA	1
MONTEBELLO SUL SANGRO	1
MONTEFERRANTE	1
MONTEFINO	1
MONTELAPIANO	1
MONTENERODOMO	1
MONTEODORISIO	1
MONTEREALE	1
MONTESILVANO	1
MONTORIO AL VOMANO	1
MORINO	1
MORRO D'ORO	1
MOSCIANO SANT'ANGELO	1
MOSCUFO	1
MOZZAGROGNA	1
NAVELLI	1
NERETO	1
NOCCIANO	1
NOTARESCO	1
OCRE	1
OFENA	1
OPI	1
ORICOLA	1
ORSOGNA	1
ORTONA	1
ORTONA DEI MARSI	1
ORTUCCHIO	1
OVINDOLI	1
PACENTRO	1
PAGLIETA	1
PALENA	1
PALMOLI	1
PALOMBARO	1
PENNA SANT'ANDREA	1
PENNADOMO	1
PENNAPIEDIMONTE	1
PENNE	1
PERANO	1
PERETO	1
PESCARA	1
PESCASSEROLI	1
PESCINA	1
PESCOCOSTANZO	1
PESCOSANSONESCO	1
PETTORANO SUL GIZIO	1
PIANELLA	1
PICCIANO	1
PIETRACAMELA	1
PIETRAFERRAZZANA	1
PIETRANICO	1
PINETO	1
PIZZOFERRATO	1
PIZZOLI	1
POGGIO PICENZE	1
POGGIOFIORITO	1
POLLUTRI	1
POPOLI	1
PRATA D'ANSIDONIA	1
PRATOLA PELIGNA	1
PRETORO	3
PREZZA	1
QUADRI	1
RAIANO	1
RAPINO	1
RIPA TEATINA	1
RIVISONDOLI	1
ROCCA DI BOTTE	1
ROCCA DI CAMBIO	1
ROCCA DI MEZZO	1
ROCCA PIA	1
ROCCA SAN GIOVANNI	1
ROCCA SANTA MARIA	1
ROCCACASALE	1
ROCCAMONTEPIANO	1
ROCCAMORICE	1
ROCCARASO	1
ROCCASCALEGNA	1
ROCCASPINALVETI	1
ROIO DEL SANGRO	1
ROSCIANO	1
ROSELLO	1
ROSETO DEGLI ABRUZZI	1
SALLE	1
SAN BENEDETTO DEI MARSI	1
SAN BENEDETTO IN PERILLIS	1
SAN BUONO	1
SAN DEMETRIO NE' VESTINI	1
SAN GIOVANNI LIPIONI	1
SAN GIOVANNI TEATINO	1
SAN MARTINO SULLA MARRUCINA	1
SAN PIO DELLE CAMERE	1
SAN SALVO	1
SAN VALENTINO IN ABRUZZO CITERIORE	1
SAN VINCENZO VALLE ROVETO	1
SAN VITO CHIETINO	1
SANTA MARIA IMBARO	1
SANTE MARIE	1
SANT'EGIDIO ALLA VIBRATA	1
SANT'EUFEMIA A MAIELLA	1
SANT'EUSANIO DEL SANGRO	1
SANT'EUSANIO FORCONESE	1
SANTO STEFANO DI SESSANIO	1
SANT'OMERO	1
SCAFA	1
SCANNO	1
SCERNI	1
SCHIAVI DI ABRUZZO	1
SCONTRONE	1
SCOPPITO	1
SCURCOLA MARSICANA	3
SECINARO	1
SERRAMONACESCA	1
SILVI	1
SPOLTORE	1
SULMONA	1
TAGLIACOZZO	1
TARANTA PELIGNA	1
TERAMO	1
TIONE DEGLI ABRUZZI	1
TOCCO DA CASAURIA	1
TOLLO	1
TORANO NUOVO	1
TORINO DI SANGRO	1
TORNARECCIO	1
TORNIMPARTE	1
TORRE DE' PASSERI	1
TORREBRUNA	1
TORREVECCHIA TEATINA	1
TORRICELLA PELIGNA	1
TORRICELLA SICURA	1
TORTORETO	1
TOSSICIA	1
TRASACCO	1
TREGLIO	1
TUFILLO	1
TURRIVALIGNANI	1
VACRI	1
VALLE CASTELLANA	1
VASTO	1
VICOLI	1
VILLA CELIERA	1
VILLA SANTA LUCIA DEGLI ABRUZZI	1
VILLA SANTA MARIA	1
VILLA SANT'ANGELO	1
VILLALAGO	1
VILLALFONSINA	1
VILLAMAGNA	1
VILLAVALLELONGA	1
VILLETTA BARREA	1
VITTORITO	1

REGIONE BASILICATA

Comune	Gruppo
ABRIOLA	1
ACCETTURA	1
ACERENZA	1
ALBANO DI LUCANIA	1
ALIANO	1
ANZI	1
ARMENTO	1
ATELLA	1
AVIGLIANO	1
BALVANO	1
BANZI	1
BARAGIANO	1
BARILE	1
BELLA	1
BERNALDA	1
BRIENZA	1
BRINDISI MONTAGNA	1
CALCIANO	1
CALVELLO	1
CALVERA	1
CAMPOMAGGIORE	1
CANCELLARA	1
CARBONE	1
CASTELGRANDE	1
CASTELLUCCIO INFERIORE	1
CASTELLUCCIO SUPERIORE	1
CASTELMEZZANO	1
CASTELSARACENO	1
CASTRONUOVO DI SANT'ANDREA	1
CERSOSIMO	1
CHIAROMONTE	1
CIRIGLIANO	1
COLOBRARO	1
CORLETO PERTICARA	1
CRACO	1
EPISCOPIA	1
FARDELLA	1
FERRANDINA	1
FILIANO	1
FORENZA	1
FRANCAVILLA IN SINNI	1
GALLICCHIO	1
GARAGUSO	1
GENZANO DI LUCANIA	1
GINESTRA	1
GORGOGLIONE	1
GRASSANO	1
GROTTOLE	1
GRUMENTO NOVA	1
GUARDIA PERTICARA	1
IRSINA	1
LAGONEGRO	1
LATRONICO	1
LAURENZANA	1
LAURIA	1
LAVELLO	1
MARATEA	1
MARSICO NUOVO	1
MARSICOVETERE	1
MASCHITO	1
MATERA	1
MELFI	1
MIGLIONICO	1
MISSANELLO	1
MOLITERNO	1
MONTALBANO JONICO	1
MONTEMILONE	1
MONTEMURRO	1
MONTESCAGLIOSO	1
MURO LUCANO	1
NEMOLI	1
NOEPOLI	1
NOVA SIRI	1
OLIVETO LUCANO	1
OPPIDO LUCANO	1
PALAZZO SAN GERVASIO	1
PATERNO	1
PESCOPAGANO	1
PICERNO	1
PIETRAGALLA	1

PIETRAPERTOSA	1
PIGNOLA	1
PISTICCI	1
POLICORO	1
POMARICO	1
POTENZA	1
RAPOLLA	1
RAPONE	1
RIONERO IN VULTURE	1
RIPACANDIDA	1
RIVELLO	1
ROCCANOVA	1
ROTONDA	1
ROTONDELLA	1
RUOTI	1
RUVO DEL MONTE	1
SALANDRA	1
SAN CHIRICO NUOVO	1
SAN CHIRICO RAPARO	1
SAN COSTANTINO ALBANESE	1
SAN FELE	1
SAN GIORGIO LUCANO	1
SAN MARTINO D'AGRI	1
SAN MAURO FORTE	1
SAN PAOLO ALBANESE	1
SAN SEVERINO LUCANO	1
SANT'ANGELO LE FRATTE	1
SANT'ARCANGELO	1
SARCONI	1
SASSO DI CASTALDA	1
SATRIANO DI LUCANIA	1
SAVOIA DI LUCANIA	1
SCANZANO JONICO	1
SENISE	1
SPINOSO	1
STIGLIANO	1
TEANA	1
TERRANOVA DI POLLINO	1
TITO	1
TOLVE	1
TRAMUTOLA	1
TRECCHINA	1
TRICARICO	1
TRIVIGNO	1
TURSI	1
VAGLIO BASILICATA	1
VALSINNI	1
VENOSA	1
VIETRI DI POTENZA	1
VIGGIANELLO	1
VIGGIANO	1

REGIONE CALABRIA

ACQUAFORMOSA	1
ACQUAPPESA	1
ACQUARO	1
ACRI	1
AFRICO	1
AGNANA CALABRA	1
AIELLO CALABRO	1
AIETA	1
ALBI	1
ALBIDONA	1
ALESSANDRIA DEL CARRETTO	1
ALTILIA	1
ALTOMONTE	1
AMANTEA	1
AMARONI	1
AMATO	1
AMENDOLARA	1
ANDALI	1
ANOIA	1
ANTONIMINA	1
APRIGLIANO	1
ARDORE	1
ARENA	1
ARGUSTO	1
BADOLATO	1
BAGALADI	1
BAGNARA CALABRA	1
BELCASTRO	1
BELMONTE CALABRO	1
BELSITO	1
BELVEDERE DI SPINELLO	1
BELVEDERE MARITTIMO	1
BENESTARE	1
BIANCHI	1
BIANCO	1
BISIGNANO	1
BIVONGI	1
BOCCHIGLIERO	1
BONIFATI	1
BORGIA	1
BOTRICELLO	1
BOVA	1
BOVA MARINA	1
BOVALINO	1
BRANCALEONE	1
BRIATICO	1
BROGNATURO	1
BRUZZANO ZEFFIRIO	1
BUONVICINO	1
CACCURI	1
CALANNA	1
CALOPEZZATI	1
CALOVETO	1
CAMINI	1
CAMPANA	1
CAMPO CALABRO	1
CANDIDONI	1
CANNA	1
CANOLO	1
CAPISTRANO	1
CARAFFA DEL BIANCO	1
CARAFFA DI CATANZARO	1
CARDETO	1
CARDINALE	1
CARERI	1
CARFIZZI	1
CARIATI	1
CARLOPOLI	1
CAROLEI	1
CARPANZANO	1
CASABONA	1
CASIGNANA	1
CASOLE BRUZIO	1
CASSANO ALLO IONIO	1
CASTELSILANO	1
CASTIGLIONE COSENTINO	1
CASTROLIBERO	1
CASTROREGIO	1
CASTROVILLARI	1
CATANZARO	1
CAULONIA	1
CELICO	1
CELLARA	1
CENADI	1
CENTRACHE	1
CERCHIARA DI CALABRIA	1
CERENZIA	1
CERISANO	1
CERVA	1
CERVICATI	1
CERZETO	1
CESSANITI	1
CETRARO	1
CHIARAVALLE CENTRALE	1
CICALA	1
CIMINA'	1
CINQUEFRONDI	1
CIRO'	1
CIRO' MARINA	1
CITTANOVA	1
CIVITA	1
CLETO	1
COLOSIMI	1
CONDOFURI	1
CONFLENTI	1
CORIGLIANO CALABRO	1
CORTALE	1
COSENZA	1
COSOLETO	1
COTRONEI	1
CROPALATI	1
CROPANI	1
CROSIA	1
CROTONE	1
CRUCOLI	1
CURINGA	1
CUTRO	1
DASA'	1
DAVOLI	1
DECOLLATURA	1
DELIANUOVA	1
DIAMANTE	1
DINAMI	1
DIPIGNANO	1
DOMANICO	1
DRAPIA	1
FABRIZIA	1
FAGNANO CASTELLO	1
FALCONARA ALBANESE	1
FALERNA	1
FEROLETO ANTICO	1
FEROLETO DELLA CHIESA	1
FERRUZZANO	1
FIGLINE VEGLIATURO	1
FILADELFIA	1
FILANDARI	1
FILOGASO	1
FIRMO	1
FIUMARA	1
FIUMEFREDDO BRUZIO	1
FOSSATO SERRALTA	1
FRANCAVILLA ANGITOLA	1
FRANCAVILLA MARITTIMA	1
FRANCICA	1
FRASCINETO	1
FUSCALDO	1
GAGLIATO	1
GALATRO	1
GASPERINA	1
GERACE	1
GEROCARNE	1
GIFFONE	1
GIMIGLIANO	1
GIOIA TAURO	1
GIOIOSA IONICA	1
GIRIFALCO	1
GIZZERIA	1
GRIMALDI	1
GRISOLIA	1
GROTTERIA	1
GUARDAVALLE	1
GUARDIA PIEMONTESE	1
IONADI	1
ISCA SULLO IONIO	1
ISOLA DI CAPO RIZZUTO	1
JACURSO	1
JOPPOLO	1
LAGANADI	1
LAGO	1
LAINO BORGO	1
LAINO CASTELLO	1
LAMEZIA TERME	1
LAPPANO	1
LATTARICO	1
LAUREANA DI BORRELLO	1
LIMBADI	1
LOCRI	1
LONGOBARDI	1
LONGOBUCCO	1
LUNGRO	1
LUZZI	1
MAGISANO	1
MAIDA	1
MAIERA'	1
MAIERATO	1
MALITO	1
MALVITO	1
MAMMOLA	1
MANDATORICCIO	1
MANGONE	1
MARANO MARCHESATO	1
MARANO PRINCIPATO	1
MARCEDUSA	1
MARCELLINARA	1
MARINA DI GIOIOSA IONICA	1
MAROPATI	1
MARTIRANO	1
MARTIRANO LOMBARDO	1
MARTONE	1
MARZI	1
MELICUCCA'	1
MELICUCCO	1
MELISSA	1
MELITO DI PORTO SALVO	1
MENDICINO	1
MESORACA	1
MIGLIERINA	1
MILETO	1
MOLOCHIO	1
MONASTERACE	1
MONGIANA	1
MONGRASSANO	1
MONTALTO UFFUGO	1
MONTAURO	1
MONTEBELLO IONICO	1
MONTEGIORDANO	1
MONTEPAONE	1
MONTEROSSO CALABRO	1
MORANO CALABRO	1
MORMANNO	1
MOTTA SAN GIOVANNI	1
MOTTA SANTA LUCIA	1
MOTTAFOLLONE	1
NARDODIPACE	1
NICOTERA	1
NOCARA	1
NOCERA TIRINESE	1
OLIVADI	1
OPPIDO MAMERTINA	1
ORIOLO	1
ORSOMARSO	1
PALERMITI	1
PALIZZI	1
PALLAGORIO	1
PALMI	1
PALUDI	1
PANETTIERI	1
PAOLA	1
PAPASIDERO	1
PARENTI	1
PARGHELIA	1
PATERNO CALABRO	1
PAZZANO	1
PEDACE	1
PEDIVIGLIANO	1
PENTONE	1
PETILIA POLICASTRO	1
PETRIZZI	1
PETRONA'	1
PIANE CRATI	1
PIANOPOLI	1
PIETRAFITTA	1
PIETRAPAOLA	1
PIZZO	1
PIZZONI	1
PLACANICA	1
PLATACI	1
PLATANIA	1
PLATI'	1
POLIA	1
POLISTENA	1
PORTIGLIOLA	1
PRAIA A MARE	1
REGGIO DI CALABRIA	1
RENDE	1
RIACE	1
RICADI	1
RIZZICONI	1
ROCCA DI NETO	1
ROCCA IMPERIALE	1
ROCCABERNARDA	1
ROCCAFORTE DEL GRECO	1
ROCCELLA IONICA	1
ROGGIANO GRAVINA	1
ROGHUDI	1
ROGLIANO	1
ROMBIOLO	1
ROSARNO	1
ROSE	1
ROSETO CAPO SPULICO	1
ROSSANO	1
ROTA GRECA	1
ROVITO	1
SAMO	1
SAN BASILE	1
SAN BENEDETTO ULLANO	1
SAN CALOGERO	1
SAN COSMO ALBANESE	1
SAN COSTANTINO CALABRO	1
SAN DEMETRIO CORONE	1
SAN DONATO DI NINEA	1
SAN FERDINANDO	1
SAN FILI	1
SAN FLORO	1
SAN GIORGIO ALBANESE	1
SAN GIORGIO MORGETO	1
SAN GIOVANNI DI GERACE	1
SAN GIOVANNI IN FIORE	1
SAN GREGORIO D'IPPONA	1
SAN LORENZO	1
SAN LORENZO BELLIZZI	1
SAN LORENZO DEL VALLO	1
SAN LUCA	1
SAN LUCIDO	1
SAN MANGO D'AQUINO	1
SAN MARCO ARGENTANO	1
SAN MARTINO DI FINITA	1
SAN MAURO MARCHESATO	1
SAN NICOLA ARCELLA	1
SAN NICOLA DA CRISSA	1
SAN NICOLA DELL'ALTO	1
SAN PIETRO A MAIDA	1
SAN PIETRO APOSTOLO	1
SAN PIETRO DI CARIDA'	1
SAN PIETRO IN AMANTEA	1
SAN PIETRO IN GUARANO	1
SAN PROCOPIO	1
SAN ROBERTO	1
SAN SOSTENE	1
SAN SOSTI	1
SAN VINCENZO LA COSTA	1
SAN VITO SULLO IONIO	1
SANGINETO	1
SANTA CATERINA ALBANESE	1
SANTA CATERINA DELLO IONIO	1
SANTA CRISTINA D'ASPROMONTE	1
SANTA DOMENICA TALAO	1
SANTA MARIA DEL CEDRO	1
SANTA SEVERINA	1
SANTA SOFIA D'EPIRO	1
SANT'AGATA DEL BIANCO	1
SANT'AGATA DI ESARO	1
SANT'ALESSIO IN ASPROMONTE	1
SANT'ANDREA APOSTOLO DELLO IONIO	1
SANT'EUFEMIA D'ASPROMONTE	1
SANT'ILARIO DELLO IONIO	1
SANTO STEFANO DI ROGLIANO	1
SANTO STEFANO IN ASPROMONTE	1
SANT'ONOFRIO	1
SARACENA	1
SATRIANO	1
SAVELLI	1

SCALA COELI	1
SCALEA	1
SCANDALE	1
SCIDO	1
SCIGLIANO	1
SCILLA	1
SELLIA	1
SELLIA MARINA	1
SEMINARA	1
SERRA D'AIELLO	1
SERRA PEDACE	1
SERRA SAN BRUNO	1
SERRASTRETTA	1
SERRATA	1
SERSALE	1
SETTINGIANO	1
SIDERNO	1
SIMBARIO	1
SIMERI CRICHI	1
SINOPOLI	1
SORBO SAN BASILE	1
SORIANELLO	1
SORIANO CALABRO	1
SOVERATO	1
SOVERIA MANNELLI	1
SOVERIA SIMERI	1
SPADOLA	1
SPEZZANO ALBANESE	1
SPEZZANO DELLA SILA	1
SPEZZANO PICCOLO	3
SPILINGA	1
SQUILLACE	1
STAITI	1
STALETTI	1
STEFANACONI	1
STIGNANO	1
STILO	1
STRONGOLI	1
TARSIA	1
TAURIANOVA	1
TAVERNA	1
TERRANOVA DA SIBARI	1
TERRANOVA SAPPO MINULIO	1
TERRAVECCHIA	1
TIRIOLO	1
TORANO CASTELLO	1
TORRE DI RUGGIERO	1
TORTORA	1
TREBISACCE	1
TRENTA	1
TROPEA	1
UMBRIATICO	1
VACCARIZZO ALBANESE	1
VALLEFIORITA	1
VALLELONGA	1
VARAPODIO	1
VAZZANO	1
VERBICARO	1
VERZINO	1
VIBO VALENTIA	1
VILLA SAN GIOVANNI	1
VILLAPIANA	1
ZACCANOPOLI	1
ZAGARISE	1
ZAMBRONE	1
ZUMPANO	1
ZUNGRI	1

REGIONE CAMPANIA

ACERNO	1
ACERRA	1
AFRAGOLA	1
AGEROLA	1
AGROPOLI	1
AIELLO DEL SABATO	1
AILANO	1
AIROLA	1
ALBANELLA	1
ALFANO	1
ALIFE	1
ALTAVILLA IRPINA	1
ALTAVILLA SILENTINA	1
ALVIGNANO	1
AMALFI	1
AMOROSI	1
ANACAPRI	1
ANDRETTA	1
ANGRI	1
APICE	1
APOLLOSA	1
AQUARA	1
AQUILONIA	1
ARIANO IRPINO	1
ARIENZO	1
ARPAIA	1
ARPAISE	1
ARZANO	1
ASCEA	1
ATENA LUCANA	1
ATRANI	1
ATRIPALDA	1
AULETTA	1
AVELLA	1
AVELLINO	1
AVERSA	1
BACOLI	1
BAGNOLI IRPINO	1
BAIA E LATINA	1
BAIANO	1
BARANO D'ISCHIA	1
BARONISSI	1
BASELICE	1
BATTIPAGLIA	1
BELLIZZI	1
BELLONA	1
BELLOSGUARDO	1
BENEVENTO	1
BISACCIA	1
BONEA	1
BONITO	1
BOSCOREALE	1
BOSCOTRECASE	1
BRACIGLIANO	1
BRUSCIANO	1
BUCCIANO	1
BUCCINO	1
BUONABITACOLO	1
BUONALBERGO	1
CAGGIANO	1
CAIANELLO	1
CAIAZZO	1
CAIRANO	1
CAIVANO	1
CALABRITTO	1
CALITRI	1
CALVANICO	1
CALVI	1
CALVI RISORTA	1
CALVIZZANO	1
CAMEROTA	1
CAMIGLIANO	1
CAMPAGNA	1
CAMPOLATTARO	1
CAMPOLI DEL MONTE TABURNO	1
CAMPORA	1
CAMPOSANO	1
CANCELLO ED ARNONE	1
CANDIDA	1
CANNALONGA	1
CAPACCIO	1
CAPODRISE	1
CAPOSELE	1
CAPRI	1
CAPRIATI A VOLTURNO	1
CAPRIGLIA IRPINA	1
CAPUA	1
CARBONARA DI NOLA	1
CARDITO	1
CARIFE	1
CARINARO	1
CARINOLA	1
CASAGIOVE	1
CASAL DI PRINCIPE	1
CASAL VELINO	1
CASALBORE	1
CASALBUONO	1
CASALDUNI	1
CASALETTO SPARTANO	1
CASALNUOVO DI NAPOLI	1
CASALUCE	1
CASAMARCIANO	1
CASAMICCIOLA TERME	1
CASANDRINO	1
CASAPESENNA	1
CASAPULLA	1
CASAVATORE	1
CASELLE IN PITTARI	1
CASERTA	1
CASOLA DI NAPOLI	1
CASORIA	1
CASSANO IRPINO	1
CASTEL BARONIA	1
CASTEL CAMPAGNANO	1
CASTEL DI SASSO	1
CASTEL MORRONE	1
CASTEL SAN GIORGIO	1
CASTEL SAN LORENZO	1
CASTEL VOLTURNO	1
CASTELCIVITA	1
CASTELFRANCI	1
CASTELFRANCO IN MISCANO	1
CASTELLABATE	1
CASTELLAMMARE DI STABIA	1
CASTELLO DEL MATESE	1
CASTELLO DI CISTERNA	1
CASTELNUOVO CILENTO	1
CASTELNUOVO DI CONZA	1
CASTELPAGANO	1
CASTELPOTO	1
CASTELVENERE	1
CASTELVETERE IN VAL FORTORE	1
CASTELVETERE SUL CALORE	1
CASTIGLIONE DEL GENOVESI	1
CAUTANO	1
CAVA DE' TIRRENI	1
CELLE DI BULGHERIA	1
CELLOLE	1
CENTOLA	1
CEPPALONI	1
CERASO	1
CERCOLA	1
CERRETO SANNITA	1
CERVINARA	1
CERVINO	1
CESA	1
CESINALI	1
CETARA	1
CHIANCHE	1
CHIUSANO DI SAN DOMENICO	1
CICCIANO	1
CICERALE	1
CIMITILE	1
CIORLANO	1
CIRCELLO	1
COLLE SANNITA	1
COLLIANO	1
COMIZIANO	1
CONCA DEI MARINI	1
CONCA DELLA CAMPANIA	1
CONTRADA	1
CONTRONE	1
CONTURSI TERME	1
CONZA DELLA CAMPANIA	1
CORBARA	1
CORLETO MONFORTE	1
CRISPANO	1
CUCCARO VETERE	1
CURTI	1
CUSANO MUTRI	1
DOMICELLA	1
DRAGONI	1
DUGENTA	1
DURAZZANO	1
EBOLI	1
ERCOLANO	1
FAICCHIO	1
FALCIANO DEL MASSICO	1
FELITTO	1
FISCIANO	1
FLUMERI	1
FOGLIANISE	1
FOIANO DI VAL FORTORE	1
FONTANAROSA	1
FONTEGRECA	1
FORCHIA	1
FORINO	1
FORIO	1
FORMICOLA	1
FRAGNETO L'ABATE	1
FRAGNETO MONFORTE	1
FRANCOLISE	1
FRASSO TELESINO	1
FRATTAMAGGIORE	1
FRATTAMINORE	1
FRIGENTO	1
FRIGNANO	1
FURORE	1
FUTANI	1
GALLO MATESE	1
GALLUCCIO	1
GESUALDO	1
GIANO VETUSTO	1
GIFFONI SEI CASALI	1
GIFFONI VALLE PIANA	1
GINESTRA DEGLI SCHIAVONI	1
GIOI	1
GIOIA SANNITICA	1
GIUGLIANO IN CAMPANIA	1
GIUNGANO	1
GRAGNANO	1
GRAZZANISE	1
GRECI	1
GRICIGNANO DI AVERSA	1
GROTTAMINARDA	1
GROTTOLELLA	1
GRUMO NEVANO	1
GUARDIA LOMBARDI	1
GUARDIA SANFRAMONDI	1
ISCHIA	1
ISPANI	1
LACCO AMENO	1
LACEDONIA	1
LAPIO	1
LAUREANA CILENTO	1
LAURINO	1
LAURITO	1
LAURO	1
LAVIANO	1
LETINO	1
LETTERE	1
LIBERI	1
LIMATOLA	1
LIONI	1
LIVERI	1
LUOGOSANO	1
LUSCIANO	1
LUSTRA	1
MACERATA CAMPANIA	1
MADDALONI	1
MAGLIANO VETERE	1
MAIORI	1
MANOCALZATI	1
MARANO DI NAPOLI	1
MARCIANISE	1
MARIGLIANELLA	1
MARIGLIANO	1
MARZANO APPIO	1
MARZANO DI NOLA	1
MASSA DI SOMMA	1
MASSA LUBRENSE	1
MELITO DI NAPOLI	1
MELITO IRPINO	1
MELIZZANO	1
MERCATO SAN SEVERINO	1
MERCOGLIANO	1
META	1
MIGNANO MONTE LUNGO	1
MINORI	1
MIRABELLA ECLANO	1
MOIANO	1
MOIO DELLA CIVITELLA	1
MOLINARA	1
MONDRAGONE	1
MONTAGUTO	1
MONTANO ANTILIA	1
MONTE DI PROCIDA	1
MONTE SAN GIACOMO	1
MONTECALVO IRPINO	1
MONTECORICE	1
MONTECORVINO PUGLIANO	1
MONTECORVINO ROVELLA	1
MONTEFALCIONE	1
MONTEFALCONE DI VAL FORTORE	1
MONTEFORTE CILENTO	1
MONTEFORTE IRPINO	1
MONTEFREDANE	3
MONTEFUSCO	1
MONTELLA	1
MONTEMARANO	1
MONTEMILETTO	1
MONTESANO SULLA MARCELLANA	1
MONTESARCHIO	1
MONTEVERDE	1
MONTORO INFERIORE	1
MONTORO SUPERIORE	1
MORCONE	1
MORIGERATI	1
MORRA DE SANCTIS	1
MOSCHIANO	1
MUGNANO DEL CARDINALE	1
MUGNANO DI NAPOLI	1
NAPOLI	4
NOCERA INFERIORE	1
NOCERA SUPERIORE	1
NOLA	1
NOVI VELIA	1
NUSCO	1
OGLIASTRO CILENTO	1
OLEVANO SUL TUSCIANO	1
OLIVETO CITRA	1
OMIGNANO	1
ORRIA	1
ORTA DI ATELLA	1
OSPEDALETTO D'ALPINOLO	1
OTTATI	1
OTTAVIANO	1
PADULA	1
PADULI	1
PAGANI	1
PAGO DEL VALLO DI LAURO	1
PAGO VEIANO	1
PALMA CAMPANIA	1
PALOMONTE	1
PANNARANO	1
PAOLISI	1
PARETE	1
PAROLISE	1
PASTORANO	1
PATERNOPOLI	1
PAUPISI	1
PELLEZZANO	1
PERDIFUMO	1
PERITO	1
PERTOSA	1
PESCO SANNITA	1

PETINA	1
PETRURO IRPINO	1
PIAGGINE	1
PIANA DI MONTE VERNA	1
PIANO DI SORRENTO	1
PIEDIMONTE MATESE	1
PIETRADEFUSI	1
PIETRAMELARA	1
PIETRAROJA	1
PIETRASTORNINA	1
PIETRAVAIRANO	1
PIETRELCINA	1
PIGNATARO MAGGIORE	1
PIMONTE	3
PISCIOTTA	1
POGGIOMARINO	1
POLLA	1
POLLENA TROCCHIA	1
POLLICA	1
POMIGLIANO D'ARCO	1
POMPEI	1
PONTE	1
PONTECAGNANO FAIANO	1
PONTELANDOLFO	1
PONTELATONE	1
PORTICI	1
PORTICO DI CASERTA	1
POSITANO	1
POSTIGLIONE	1
POZZUOLI	1
PRAIANO	1
PRATA DI PRINCIPATO ULTRA	1
PRATA SANNITA	1
PRATELLA	1
PRATOLA SERRA	1
PRESENZANO	1
PRIGNANO CILENTO	1
PROCIDA	1
PUGLIANELLO	1
QUADRELLE	1
QUALIANO	1
QUARTO	1
QUINDICI	1
RAVELLO	1
RAVISCANINA	1
RECALE	1
REINO	1
RIARDO	1
RICIGLIANO	1
ROCCA D'EVANDRO	1
ROCCA SAN FELICE	1
ROCCABASCERANA	1
ROCCADASPIDE	1
ROCCAGLORIOSA	1
ROCCAMONFINA	1
ROCCAPIEMONTE	1
ROCCARAINOLA	1
ROCCAROMANA	1
ROCCHETTA E CROCE	1
ROFRANO	1
ROMAGNANO AL MONTE	1
ROSCIGNO	1
ROTONDI	1
RUTINO	1
RUVIANO	1
SACCO	1
SALA CONSILINA	1
SALENTO	1
SALERNO	1
SALVITELLE	1
SALZA IRPINA	1
SAN BARTOLOMEO IN GALDO	1
SAN CIPRIANO D'AVERSA	1
SAN CIPRIANO PICENTINO	1
SAN FELICE A CANCELLO	1
SAN GENNARO VESUVIANO	1
SAN GIORGIO A CREMANO	1
SAN GIORGIO DEL SANNIO	1
SAN GIORGIO LA MOLARA	1
SAN GIOVANNI A PIRO	1
SAN GIUSEPPE VESUVIANO	1
SAN GREGORIO MAGNO	1
SAN GREGORIO MATESE	1
SAN LEUCIO DEL SANNIO	1
SAN LORENZELLO	1
SAN LORENZO MAGGIORE	1
SAN LUPO	1
SAN MANGO PIEMONTE	1
SAN MANGO SUL CALORE	1
SAN MARCELLINO	1
SAN MARCO DEI CAVOTI	1
SAN MARCO EVANGELISTA	1
SAN MARTINO SANNITA	1
SAN MARTINO VALLE CAUDINA	1
SAN MARZANO SUL SARNO	1
SAN MAURO CILENTO	1
SAN MAURO LA BRUCA	1
SAN MICHELE DI SERINO	1
SAN NAZZARO	1
SAN NICOLA BARONIA	1
SAN NICOLA LA STRADA	1
SAN NICOLA MANFREDI	1
SAN PAOLO BEL SITO	1
SAN PIETRO AL TANAGRO	1
SAN PIETRO INFINE	1
SAN POTITO SANNITICO	1
SAN POTITO ULTRA	1
SAN PRISCO	1
SAN RUFO	1
SAN SALVATORE TELESINO	1
SAN SEBASTIANO AL VESUVIO	1
SAN SOSSIO BARONIA	1
SAN TAMMARO	1
SAN VALENTINO TORIO	1
SAN VITALIANO	1
SANTA CROCE DEL SANNIO	1
SANTA LUCIA DI SERINO	1
SANTA MARIA A VICO	1
SANTA MARIA CAPUA VETERE	1
SANTA MARIA LA CARITA'	1
SANTA MARIA LA FOSSA	1
SANTA MARINA	1
SANTA PAOLINA	1
SANT'AGATA DE' GOTI	1
SANT'AGNELLO	3
SANT'ANASTASIA	1
SANT'ANDREA DI CONZA	1
SANT'ANGELO A CUPOLO	1
SANT'ANGELO A FASANELLA	1
SANT'ANGELO A SCALA	1
SANT'ANGELO ALL'ESCA	1
SANT'ANGELO D'ALIFE	1
SANT'ANGELO DEI LOMBARDI	1
SANT'ANTIMO	1
SANT'ANTONIO ABATE	1
SANT'ARCANGELO TRIMONTE	1
SANT'ARPINO	1
SANT'ARSENIO	1
SANT'EGIDIO DEL MONTE ALBINO	1
SANTO STEFANO DEL SOLE	1
SANTOMENNA	1
SANZA	1
SAPRI	1
SARNO	1
SASSANO	1
SASSINORO	1
SAVIANO	1
SAVIGNANO IRPINO	1
SCAFATI	1
SCALA	1
SCAMPITELLA	1
SCISCIANO	1
SENERCHIA	1
SERINO	1
SERRAMEZZANA	1
SERRARA FONTANA	1
SERRE	1
SESSA AURUNCA	1
SESSA CILENTO	1
SIANO	1
SICIGNANO DEGLI ALBURNI	1
SIRIGNANO	1
SOLOFRA	1
SOLOPACA	1
SOMMA VESUVIANA	1
SORBO SERPICO	1
SORRENTO	3
SPARANISE	1
SPERONE	1
STELLA CILENTO	1
STIO	1
STRIANO	1
STURNO	1
SUCCIVO	1
SUMMONTE	1
TAURANO	1
TAURASI	1
TEANO	1
TEGGIANO	1
TELESE TERME	1
TEORA	1
TERZIGNO	1
TEVEROLA	1
TOCCO CAUDIO	1
TORA E PICCILLI	1
TORCHIARA	1
TORELLA DEI LOMBARDI	1
TORRACA	1
TORRE ANNUNZIATA	1
TORRE DEL GRECO	1
TORRE LE NOCELLE	1
TORRE ORSAIA	1
TORRECUSO	1
TORRIONI	1
TORTORELLA	1
TRAMONTI	1
TRECASE	1
TRENTINARA	1
TRENTOLA-DUCENTA	3
TREVICO	1
TUFINO	1
TUFO	1
VAIRANO PATENORA	1
VALLATA	1
VALLE AGRICOLA	1
VALLE DELL'ANGELO	1
VALLE DI MADDALONI	1
VALLESACCARDA	1
VALLO DELLA LUCANIA	1
VALVA	1
VENTICANO	1
VIBONATI	1
VICO EQUENSE	1
VIETRI SUL MARE	1
VILLA DI BRIANO	1
VILLA LITERNO	1
VILLAMAINA	1
VILLANOVA DEL BATTISTA	1
VILLARICCA	1
VISCIANO	1
VITULANO	1
VITULAZIO	1
VOLLA	1
VOLTURARA IRPINA	1
ZUNGOLI	1

REGIONE EMILIA ROMAGNA

AGAZZANO	1
ALBARETO	1
ALBINEA	1
ALFONSINE	1
ALSENO	1
ANZOLA DELL'EMILIA	1
ARGELATO	1
ARGENTA	1
BAGNACAVALLO	1
BAGNARA DI ROMAGNA	1
BAGNO DI ROMAGNA	1
BAGNOLO IN PIANO	1
BAISO	1
BARDI	1
BARICELLA	1
BASTIGLIA	1
BAZZANO	1
BEDONIA	1
BELLARIA-IGEA MARINA	1
BENTIVOGLIO	1
BERCETO	1
BERRA	1
BERTINORO	1
BESENZONE	1
BETTOLA	1
BIBBIANO	1
BOBBIO	1
BOLOGNA	1
BOMPORTO	1
BONDENO	1
BORE	1
BORETTO	1
BORGHI	1
BORGO TOSSIGNANO	1
BORGO VAL DI TARO	1
BORGONOVO VAL TIDONE	1
BRESCELLO	1
BRISIGHELLA	1
BUDRIO	1
BUSANA	1
BUSSETO	1
CADELBOSCO DI SOPRA	1
CADEO	1
CALDERARA DI RENO	1
CALENDASCO	1
CALESTANO	1
CAMINATA	1
CAMPAGNOLA EMILIA	1
CAMPEGINE	1
CAMPOGALLIANO	1
CAMPOSANTO	1
CAMUGNANO	1
CANOSSA	1
CAORSO	1
CARPANETO PIACENTINO	1
CARPI	1
CARPINETI	1
CASALECCHIO DI RENO	1
CASALFIUMANESE	1
CASALGRANDE	1
CASINA	1
CASOLA VALSENIO	1
CASTEL BOLOGNESE	1
CASTEL D'AIANO	1
CASTEL DEL RIO	1
CASTEL DI CASIO	1
CASTEL GUELFO DI BOLOGNA	1
CASTEL MAGGIORE	1
CASTEL SAN GIOVANNI	1
CASTEL SAN PIETRO TERME	1
CASTELFRANCO EMILIA	1
CASTELLARANO	1
CASTELL'ARQUATO	1
CASTELLO D'ARGILE	1
CASTELLO DI SERRAVALLE	1
CASTELNOVO DI SOTTO	1
CASTELNOVO NE'MONTI	1
CASTELNUOVO RANGONE	1
CASTELVETRO DI MODENA	1
CASTELVETRO PIACENTINO	1
CASTENASO	1
CASTIGLIONE DEI PEPOLI	1
CASTROCARO TERME E TERRA DEL SOLE	1
CATTOLICA	1
CAVEZZO	1
CAVRIAGO	1
CENTO	1
CERIGNALE	1
CERVIA	1
CESENA	1
CESENATICO	1
CIVITELLA DI ROMAGNA	1
CODIGORO	1
COLI	1
COLLAGNA	1
COLLECCHIO	1
COLORNO	1
COMACCHIO	1
COMPIANO	1
CONCORDIA SULLA SECCHIA	1
CONSELICE	1
COPPARO	1
CORIANO	1
CORNIGLIO	1
CORREGGIO	1
CORTE BRUGNATELLA	1
CORTEMAGGIORE	1
COTIGNOLA	1
CRESPELLANO	1
CREVALCORE	1
DOVADOLA	1
DOZZA	1
FABBRICO	1
FAENZA	1
FANANO	1
FARINI	1
FELINO	1
FERRARA	1
FERRIERE	1
FIDENZA	1
FINALE EMILIA	1
FIORANO MODENESE	1
FIORENZUOLA D'ARDA	1
FIUMALBO	1
FONTANELICE	1
FONTANELLATO	1
FONTEVIVO	1
FORLI'	4
FORLIMPOPOLI	1
FORMIGINE	1
FORMIGNANA	1
FORNOVO DI TARO	1
FRASSINORO	1
FUSIGNANO	1
GAGGIO MONTANO	1
GALEATA	1
GALLIERA	1
GAMBETTOLA	1
GATTATICO	1
GATTEO	1
GAZZOLA	1
GEMMANO	1
GORO	1
GOSSOLENGO	1
GRAGNANO TREBBIENSE	1
GRANAGLIONE	1
GRANAROLO DELL'EMILIA	1
GRIZZANA MORANDI	1
GROPPARELLO	1
GUALTIERI	1
GUASTALLA	1
GUIGLIA	1
IMOLA	1
JOLANDA DI SAVOIA	1
LAGOSANTO	1
LAMA MOCOGNO	1
LANGHIRANO	1
LESIGNANO DE'BAGNI	1
LIGONCHIO	1
LIZZANO IN BELVEDERE	1
LOIANO	1
LONGIANO	1
LUGAGNANO VAL D'ARDA	1
LUGO	1
LUZZARA	1
MALALBERGO	1
MARANELLO	1
MARANO SUL PANARO	1

MARZABOTTO	1
MASI TORELLO	1
MASSA FISCAGLIA	1
MASSA LOMBARDA	1
MEDESANO	1
MEDICINA	1
MEDOLLA	1
MELDOLA	1
MERCATO SARACENO	1
MESOLA	1
MEZZANI	1
MIGLIARINO	1
MIGLIARO	1
MINERBIO	1
MIRABELLO	1
MIRANDOLA	1
MISANO ADRIATICO	1
MODENA	1
MODIGLIANA	3
MOLINELLA	1
MONCHIO DELLE CORTI	1
MONDAINO	1
MONGHIDORO	1
MONTE COLOMBO	1
MONTE SAN PIETRO	1
MONTECCHIO EMILIA	1
MONTECHIARUGOLO	1
MONTECRETO	1
MONTEFIORE CONCA	1
MONTEFIORINO	1
MONTEGRIDOLFO	1
MONTERENZIO	1
MONTESCUDO	1
MONTESE	1
MONTEVEGLIO	1
MONTIANO	1
MONTICELLI D'ONGINA	1
MONZUNO	1
MORCIANO DI ROMAGNA	1
MORDANO	1
MORFASSO	1
NEVIANO DEGLI ARDUINI	1
NIBBIANO	1
NOCETO	1
NONANTOLA	1
NOVELLARA	1
NOVI DI MODENA	1
OSTELLATO	1
OTTONE	1
OZZANO DELL'EMILIA	1
PALAGANO	1
PALANZANO	1
PARMA	1
PAVULLO NEL FRIGNANO	1
PECORARA	1
PELLEGRINO PARMENSE	1
PIACENZA	1
PIANELLO VAL TIDONE	1
PIANORO	1
PIEVE DI CENTO	1
PIEVEPELAGO	1
PIOZZANO	1
PODENZANO	1
POGGIO BERNI	3
POGGIO RENATICO	1
POLESINE PARMENSE	1
POLINAGO	1
PONTE DELL'OLIO	1
PONTENURE	1
PORRETTA TERME	1
PORTICO E SAN BENEDETTO	1
PORTOMAGGIORE	1
POVIGLIO	1
PREDAPPIO	1
PREMILCUORE	1
PRIGNANO SULLA SECCHIA	1
QUATTRO CASTELLA	1
RAMISETO	1
RAVARINO	1
RAVENNA	1
REGGIO NELL'EMILIA	1
REGGIOLO	1
RICCIONE	1
RIMINI	1
RIO SALICETO	1
RIOLO TERME	1
RIOLUNATO	1
RIVERGARO	1
RO	1
ROCCA SAN CASCIANO	1
ROCCABIANCA	1
ROLO	1
RONCOFREDDO	1
ROTTOFRENO	1
RUBIERA	1
RUSSI	1
SALA BAGANZA	1
SALA BOLOGNESE	1
SALSOMAGGIORE TERME	1
SALUDECIO	1
SAN BENEDETTO VAL DI SAMBRO	1
SAN CESARIO SUL PANARO	1
SAN CLEMENTE	1
SAN FELICE SUL PANARO	1
SAN GIORGIO DI PIANO	1
SAN GIORGIO PIACENTINO	1
SAN GIOVANNI IN MARIGNANO	1
SAN GIOVANNI IN PERSICETO	1
SAN LAZZARO DI SAVENA	1
SAN MARTINO IN RIO	1
SAN MAURO PASCOLI	1
SAN PIETRO IN CASALE	1
SAN PIETRO IN CERRO	1
SAN POLO D'ENZA	1
SAN POSSIDONIO	1
SAN PROSPERO	1
SAN SECONDO PARMENSE	1
SANTA SOFIA	1
SANT'AGATA BOLOGNESE	1
SANT'AGATA SUL SANTERNO	1
SANT'AGOSTINO	1
SANTARCANGELO DI ROMAGNA	1
SANT'ILARIO D'ENZA	1
SARMATO	1
SARSINA	1
SASSO MARCONI	1
SASSUOLO	1
SAVIGNANO SUL PANARO	1
SAVIGNANO SUL RUBICONE	1
SAVIGNO	1
SCANDIANO	1
SERRAMAZZONI	1
SESTOLA	1
SISSA	1
SOGLIANO AL RUBICONE	1
SOLAROLO	1
SOLIERA	1
SOLIGNANO	1
SORAGNA	1
SORBOLO	1
SPILAMBERTO	1
TERENZO	1
TIZZANO VAL PARMA	1
TOANO	1
TORNOLO	1
TORRIANA	1
TORRILE	1
TRAVERSETOLO	1
TRAVO	1
TRECASALI	1
TREDOZIO	1
TRESIGALLO	1
VALMOZZOLA	1
VARANO DE'MELEGARI	1
VARSI	1
VERGATO	1
VERGHERETO	1
VERNASCA	1
VERUCCHIO	1
VETTO	1
VEZZANO SUL CROSTOLO	1
VIANO	1
VIGARANO MAINARDA	1
VIGNOLA	1
VIGOLZONE	1
VILLA MINOZZO	1
VILLANOVA SULL'ARDA	1
VOGHIERA	1
ZERBA	1
ZIANO PIACENTINO	1
ZIBELLO	1
ZOCCA	1
ZOLA PREDOSA	1

REGIONE FRIULI VENEZIA GIULIA

AIELLO DEL FRIULI	1
AMARO	1
AMPEZZO	1
ANDREIS	1
AQUILEIA	1
ARBA	1
ARTA TERME	1
ARTEGNA	1
ARZENE	1
ATTIMIS	1
AVIANO	1
AZZANO DECIMO	1
BAGNARIA ARSA	1
BARCIS	1
BASILIANO	1
BERTIOLO	1
BICINICCO	3
BORDANO	1
BRUGNERA	1
BUDOIA	1
BUIA	1
BUTTRIO	1
CAMINO AL TAGLIAMENTO	1
CAMPOFORMIDO	1
CAMPOLONGO AL TORRE	1
CANEVA	1
CAPRIVA DEL FRIULI	1
CARLINO	1
CASARSA DELLA DELIZIA	1
CASSACCO	1
CASTELNOVO DEL FRIULI	1
CASTIONS DI STRADA	1
CAVASSO NUOVO	1
CAVAZZO CARNICO	1
CERCIVENTO	1
CERVIGNANO DEL FRIULI	1
CHIONS	1
CHIOPRIS-VISCONE	1
CHIUSAFORTE	1
CIMOLAIS	1
CIVIDALE DEL FRIULI	1
CLAUT	1
CLAUZETTO	1
CODROIPO	1
COLLOREDO DI MONTE ALBANO	1
COMEGLIANS	1
CORDENONS	1
CORDOVADO	1
CORMONS	1
CORNO DI ROSAZZO	1
COSEANO	1
DIGNANO	1
DOBERDO' DEL LAGO	1
DOGNA	1
DOLEGNA DEL COLLIO	1
DRENCHIA	1
DUINO-AURISINA	1
ENEMONZO	1
ERTO E CASSO	1
FAEDIS	1
FAGAGNA	1
FANNA	1
FARRA D'ISONZO	1
FIUME VENETO	1
FIUMICELLO	1
FLAIBANO	1
FOGLIANO REDIPUGLIA	1
FONTANAFREDDA	1
FORGARIA NEL FRIULI	1
FORNI AVOLTRI	1
FORNI DI SOPRA	1
FORNI DI SOTTO	1
FRISANCO	1
GEMONA DEL FRIULI	1
GONARS	1
GORIZIA	1
GRADISCA D'ISONZO	1
GRADO	1
GRIMACCO	1
LATISANA	1
LAUCO	1
LESTIZZA	1
LIGNANO SABBIADORO	1
LIGOSULLO	1
LUSEVERA	1
MAGNANO IN RIVIERA	1
MAJANO	1
MALBORGHETTO VALBRUNA	1
MANIAGO	1
MANZANO	4
MARANO LAGUNARE	1
MARIANO DEL FRIULI	1
MARTIGNACCO	1
MEDEA	1
MEDUNO	1
MERETO DI TOMBA	1
MOGGIO UDINESE	1
MOIMACCO	3
MONFALCONE	1
MONRUPINO	1
MONTENARS	1
MONTEREALE VALCELLINA	1
MORARO	3
MORSANO AL TAGLIAMENTO	1
MORTEGLIANO	1
MORUZZO	1
MOSSA	1
MUGGIA	1
MUZZANA DEL TURGNANO	1
NIMIS	1
OSOPPO	1
OVARO	1
PAGNACCO	1
PALAZZOLO DELLO STELLA	1
PALMANOVA	1
PALUZZA	1
PASIAN DI PRATO	1
PASIANO DI PORDENONE	4
PAULARO	1
PAVIA DI UDINE	1
PINZANO AL TAGLIAMENTO	1
POCENIA	1
POLCENIGO	1
PONTEBBA	1
PORCIA	1
PORDENONE	1
PORPETTO	1
POVOLETTO	1
POZZUOLO DEL FRIULI	1
PRADAMANO	1
PRATA DI PORDENONE	3
PRATO CARNICO	1
PRAVISDOMINI	3
PRECENICCO	1
PREMARIACCO	3
PREONE	1
PREPOTTO	1
PULFERO	1
RAGOGNA	1
RAVASCLETTO	1
RAVEO	1
REANA DEL ROIALE	1
REMANZACCO	1
RESIA	1
RESIUTTA	1
RIGOLATO	1
RIVE D'ARCANO	1
RIVIGNANO	1
ROMANS D'ISONZO	1
RONCHI DEI LEGIONARI	1
RONCHIS	1
ROVEREDO IN PIANO	1
RUDA	1
SACILE	1
SAGRADO	1
SAN CANZIAN D'ISONZO	1
SAN DANIELE DEL FRIULI	1
SAN DORLIGO DELLA VALLE	1
SAN FLORIANO DEL COLLIO	1
SAN GIORGIO DELLA RICHINVELDA	1
SAN GIORGIO DI NOGARO	1
SAN GIOVANNI AL NATISONE	3
SAN LEONARDO	1
SAN LORENZO ISONTINO	1
SAN MARTINO AL TAGLIAMENTO	1
SAN PIER D'ISONZO	1
SAN PIETRO AL NATISONE	3
SAN QUIRINO	1
SAN VITO AL TAGLIAMENTO	1
SAN VITO AL TORRE	1
SAN VITO DI FAGAGNA	1
SANTA MARIA LA LONGA	1
SAURIS	1
SAVOGNA	1
SAVOGNA D'ISONZO	1
SEDEGLIANO	1
SEQUALS	1
SESTO AL REGHENA	1
SGONICO	1
SOCCHIEVE	1
SPILIMBERGO	1
STARANZANO	1
STREGNA	1
SUTRIO	1
TAIPANA	1
TALMASSONS	1
TAPOGLIANO	1
TARCENTO	1
TARVISIO	1
TAVAGNACCO	1
TEOR	1
TERZO D'AQUILEIA	1
TOLMEZZO	1
TORREANO	3
TORVISCOSA	1
TRAMONTI DI SOPRA	1
TRAMONTI DI SOTTO	1
TRASAGHIS	1
TRAVESIO	1
TREPPO CARNICO	1
TREPPO GRANDE	1
TRICESIMO	1
TRIESTE	1
TRIVIGNANO UDINESE	1
TURRIACO	1
UDINE	1
VAJONT	1
VALVASONE	1
VARMO	1
VENZONE	1
VERZEGNIS	1
VILLA SANTINA	3
VILLA VICENTINA	1
VILLESSE	1
VISCO	1
VITO D'ASIO	1
VIVARO	1
ZOPPOLA	1

ZUGLIO 1

REGIONE LAZIO

ACCUMOLI 1
ACQUAFONDATA 1
ACQUAPENDENTE 1
ACUTO 1
AFFILE 1
AGOSTA 1
ALATRI 1
ALBANO LAZIALE 1
ALLUMIERE 1
ALVITO 1
AMASENO 1
AMATRICE 1
ANAGNI 1
ANGUILLARA SABAZIA 1
ANTICOLI CORRADO 1
ANTRODOCO 1
ANZIO 1
APRILIA 1
AQUINO 1
ARCE 1
ARCINAZZO ROMANO 1
ARDEA 1
ARICCIA 1
ARLENA DI CASTRO 1
ARNARA 1
ARPINO 1
ARSOLI 1
ARTENA 1
ASCREA 1
ATINA 1
AUSONIA 1
BAGNOREGIO 1
BARBARANO ROMANO 1
BASSANO IN TEVERINA 1
BASSANO ROMANO 1
BASSIANO 1
BELLEGRA 1
BELMONTE CASTELLO 1
BELMONTE IN SABINA 1
BLERA 1
BOLSENA 1
BOMARZO 1
BORBONA 1
BORGO VELINO 3
BORGOROSE 1
BOVILLE ERNICA 1
BRACCIANO 1
BROCCOSTELLA 1
CALCATA 1
CAMERATA NUOVA 1
CAMPAGNANO DI ROMA 1
CAMPODIMELE 1
CAMPOLI APPENNINO 1
CANALE MONTERANO 1
CANEPINA 1
CANINO 1
CANTALICE 1
CANTALUPO IN SABINA 1
CANTERANO 1
CAPENA 1
CAPODIMONTE 1
CAPRANICA 1
CAPRANICA PRENESTINA 1
CAPRAROLA 1
CARBOGNANO 1
CARPINETO ROMANO 1
CASALATTICO 1
CASALVIERI 1
CASAPE 1
CASAPROTA 1
CASPERIA 1
CASSINO 1
CASTEL DI TORA 1
CASTEL GANDOLFO 1
CASTEL MADAMA 1
CASTEL SAN PIETRO ROMANO 1
CASTEL SANT'ANGELO 1
CASTEL SANT'ELIA 1
CASTELFORTE 1
CASTELLIRI 1
CASTELNUOVO DI FARFA 1
CASTELNUOVO DI PORTO 1
CASTELNUOVO PARANO 1
CASTIGLIONE IN TEVERINA 1
CASTRO DEI VOLSCI 1
CASTROCIELO 1
CAVE 1
CECCANO 1
CELLENO 1
CELLERE 1
CEPRANO 1
CERRETO LAZIALE 1
CERVARA DI ROMA 1
CERVARO 1
CERVETERI 1
CIAMPINO 1
CICILIANO 1
CINETO ROMANO 1
CISTERNA DI LATINA 1
CITTADUCALE 1
CITTAREALE 1
CIVITA CASTELLANA 1
CIVITAVECCHIA 1
CIVITELLA D'AGLIANO 1
CIVITELLA SAN PAOLO 1
COLFELICE 1
COLLALTO SABINO 1
COLLE DI TORA 1
COLLE SAN MAGNO 1
COLLEFERRO 1
COLLEGIOVE 1
COLLEPARDO 1
COLLEVECCHIO 1
COLLI SUL VELINO 1
COLONNA 1
CONCERVIANO 1
CONFIGNI 1
CONTIGLIANO 1
CORCHIANO 1
CORENO AUSONIO 1
CORI 1
COTTANELLO 1
ESPERIA 1
FABRICA DI ROMA 1
FALERIA 1
FALVATERRA 1
FARA IN SABINA 1
FARNESE 1
FERENTINO 1
FIAMIGNANO 1
FIANO ROMANO 1
FILACCIANO 1
FILETTINO 1
FIUGGI 1
FIUMICINO 1
FONDI 1
FONTANA LIRI 1
FONTECHIARI 1
FORANO 1
FORMELLO 1
FORMIA 1
FRASCATI 1
FRASSO SABINO 1
FROSINONE 1
FUMONE 1
GAETA 1
GALLESE 1
GALLICANO NEL LAZIO 1
GALLINARO 1
GAVIGNANO 1
GENAZZANO 1
GENZANO DI ROMA 1
GERANO 1
GIULIANO DI ROMA 1
GORGA 1
GRADOLI 1
GRAFFIGNANO 1
GRECCIO 1
GROTTAFERRATA 1
GROTTE DI CASTRO 1
GUARCINO 1
GUIDONIA MONTECELIO 1
ISCHIA DI CASTRO 1
ISOLA DEL LIRI 1
ITRI 1
JENNE 1
LABICO 1
LABRO 1
LADISPOLI 1
LANUVIO 1
LARIANO 1
LATERA 1
LATINA 1
LENOLA 1
LEONESSA 1
LICENZA 1
LONGONE SABINO 1
LUBRIANO 1
MAENZA 1
MAGLIANO ROMANO 1
MAGLIANO SABINA 1
MANDELA 1
MANZIANA 1
MARANO EQUO 1
MARCELLINA 1
MARCETELLI 1
MARINO 1
MARTA 1
MAZZANO ROMANO 1
MENTANA 1
MICIGLIANO 1
MINTURNO 1
MOMPEO 1
MONTALTO DI CASTRO 1
MONTASOLA 1
MONTE PORZIO CATONE 1
MONTE ROMANO 1
MONTE SAN BIAGIO 1
MONTE SAN GIOVANNI CAMPANO 1
MONTE SAN GIOVANNI IN SABINA 1
MONTEBUONO 1
MONTECOMPATRI 1
MONTEFIASCONE 1
MONTEFLAVIO 1
MONTELANICO 1
MONTELEONE SABINO 1
MONTELIBRETTI 1
MONTENERO SABINO 1
MONTEROSI 1
MONTEROTONDO 1
MONTOPOLI DI SABINA 1
MONTORIO ROMANO 1
MORICONE 1
MORLUPO 1
MOROLO 1
MORRO REATINO 1
NAZZANO 1
NEMI 1
NEPI 1
NEROLA 1
NESPOLO 1
NETTUNO 1
NORMA 1
OLEVANO ROMANO 1
ONANO 1
ORIOLO ROMANO 1
ORTE 1
ORVINIO 1
PAGANICO 1
PALESTRINA 1
PALIANO 1
PALOMBARA SABINA 1
PASTENA 1
PATRICA 1
PERCILE 1
PESCOROCCHIANO 1
PESCOSOLIDO 1
PETRELLA SALTO 1
PIANSANO 1
PICINISCO 1
PICO 1
PIEDIMONTE SAN GERMANO 1
PIGLIO 1
PIGNATARO INTERAMNA 1
PISONIANO 1
POFI 1
POGGIO BUSTONE 1
POGGIO CATINO 1
POGGIO MIRTETO 1
POGGIO MOIANO 1
POGGIO NATIVO 1
POGGIO SAN LORENZO 1
POLI 1
POMEZIA 1
PONTECORVO 1
PONTINIA 1
PONZA 1
PONZANO ROMANO 1
POSTA 1
POSTA FIBRENO 1
POZZAGLIA SABINA 1
PRIVERNO 1
PROCENO 1
PROSSEDI 1
RIANO 1
RIETI 1
RIGNANO FLAMINIO 1
RIOFREDDO 1
RIPI 1
RIVODUTRI 1
ROCCA CANTERANO 1
ROCCA D'ARCE 1
ROCCA DI CAVE 1
ROCCA DI PAPA 1
ROCCA MASSIMA 1
ROCCA PRIORA 1
ROCCA SANTO STEFANO 1
ROCCA SINIBALDA 1
ROCCAGIOVINE 1
ROCCAGORGA 1
ROCCANTICA 1
ROCCASECCA 1
ROCCASECCA DEI VOLSCI 1
ROIATE 1
ROMA 4
RONCIGLIONE 1
ROVIANO 1
SABAUDIA 1
SACROFANO 1
SALISANO 1
SAMBUCI 1
SAN BIAGIO SARACINISCO 1
SAN CESAREO 1
SAN DONATO VAL DI COMINO 1
SAN FELICE CIRCEO 1
SAN GIORGIO A LIRI 1
SAN GIOVANNI INCARICO 1
SAN GREGORIO DA SASSOLA 1
SAN LORENZO NUOVO 1
SAN POLO DEI CAVALIERI 1
SAN VITO ROMANO 1
SAN VITTORE DEL LAZIO 1
SANTA MARINELLA 1
SANT'AMBROGIO SUL GARIGLIANO 1
SANT'ANDREA DEL GARIGLIANO 1
SANT'ANGELO ROMANO 1
SANT'APOLLINARE 1
SANT'ELIA FIUMERAPIDO 1
SANTI COSMA E DAMIANO 1
SANTOPADRE 1
SANT'ORESTE 1
SARACINESCO 1
SCANDRIGLIA 1
SEGNI 1
SELCI 1
SERMONETA 1
SERRONE 1
SETTEFRATI 1
SEZZE 1
SGURGOLA 1
SONNINO 1
SORA 1
SORIANO NEL CIMINO 1
SPERLONGA 1
SPIGNO SATURNIA 1
STIMIGLIANO 1
STRANGOLAGALLI 1
SUBIACO 1
SUPINO 1
SUTRI 1
TARANO 1
TARQUINIA 1
TERELLE 1
TERRACINA 1
TESSENNANO 1
TIVOLI 1
TOFFIA 1
TOLFA 1
TORRE CAJETANI 1
TORRI IN SABINA 1
TORRICE 1
TORRICELLA IN SABINA 1
TORRITA TIBERINA 1
TREVI NEL LAZIO 1
TREVIGNANO ROMANO 1
TRIVIGLIANO 1
TURANIA 1
TUSCANIA 1
VACONE 1
VALENTANO 1
VALLECORSA 1
VALLEMAIO 1
VALLEPIETRA 1
VALLERANO 1
VALLEROTONDA 1
VALLINFREDA 1
VALMONTONE 1
VARCO SABINO 1
VASANELLO 1
VEJANO 1
VELLETRI 1
VENTOTENE 1
VEROLI 1
VETRALLA 1
VICALVI 1
VICO NEL LAZIO 1
VICOVARO 1
VIGNANELLO 1
VILLA LATINA 1
VILLA SAN GIOVANNI IN TUSCIA 1
VILLA SANTA LUCIA 1
VILLA SANTO STEFANO 1
VITERBO 1
VITICUSO 1
VITORCHIANO 1
VIVARO ROMANO 1
ZAGAROLO 1

REGIONE LIGURIA

AIROLE 1
ALASSIO 1
ALBENGA 1
ALBISOLA MARINA 1
ALBISOLA SUPERIORE 1
ALTARE 1
AMEGLIA 1
ANDORA 1

APRICALE	1
AQUILA DI ARROSCIA	1
ARCOLA	1
ARENZANO	1
ARMO	1
ARNASCO	1
AURIGO	1
AVEGNO	1
BADALUCCO	1
BAIARDO	1
BALESTRINO	1
BARDINETO	1
BARGAGLI	1
BERGEGGI	1
BEVERINO	1
BOGLIASCO	1
BOISSANO	1
BOLANO	1
BONASSOLA	1
BORDIGHERA	1
BORGHETTO D'ARROSCIA	1
BORGHETTO DI VARA	1
BORGHETTO SANTO SPIRITO	1
BORGIO VEREZZI	1
BORGOMARO	1
BORMIDA	1
BORZONASCA	1
BRUGNATO	1
BUSALLA	1
CAIRO MONTENOTTE	1
CALICE AL CORNOVIGLIO	1
CALICE LIGURE	1
CALIZZANO	1
CAMOGLI	1
CAMPO LIGURE	1
CAMPOMORONE	1
CAMPOROSSO	1
CARASCO	1
CARAVONICA	1
CARCARE	1
CARPASIO	1
CARRO	1
CARRODANO	1
CASANOVA LERRONE	1
CASARZA LIGURE	1
CASELLA	1
CASTEL VITTORIO	1
CASTELBIANCO	1
CASTELLARO	1
CASTELNUOVO MAGRA	1
CASTELVECCHIO DI ROCCA BARBENA	1
CASTIGLIONE CHIAVARESE	1
CELLE LIGURE	1
CENGIO	1
CERANESI	1
CERIALE	1
CERIANA	1
CERVO	1
CESIO	1
CHIAVARI	1
CHIUSANICO	1
CHIUSAVECCHIA	1
CICAGNA	1
CIPRESSA	1
CISANO SUL NEVA	1
CIVEZZA	1
COGOLETO	1
COGORNO	1
COREGLIA LIGURE	1
COSIO DI ARROSCIA	1
COSSERIA	1
COSTARAINERA	1
CROCEFIESCHI	1
DAVAGNA	1
DEGO	1
DEIVA MARINA	1
DIANO ARENTINO	1
DIANO CASTELLO	1
DIANO MARINA	1
DIANO SAN PIETRO	1
DOLCEACQUA	1
DOLCEDO	1
ERLI	1
FASCIA	1
FAVALE DI MALVARO	1
FINALE LIGURE	1
FOLLO	1
FONTANIGORDA	1
FRAMURA	1
GARLENDA	1
GENOVA	4
GIUSTENICE	1
GIUSVALLA	1
GORRETO	1
IMPERIA	1
ISOLA DEL CANTONE	1
ISOLABONA	1
LA SPEZIA	1
LAIGUEGLIA	1
LAVAGNA	1
LEIVI	1
LERICI	1
LEVANTO	1
LOANO	1
LORSICA	1
LUCINASCO	1
LUMARZO	1
MAGLIOLO	1
MAISSANA	1
MALLARE	1
MASONE	1
MASSIMINO	1
MELE	1
MENDATICA	1
MEZZANEGO	1
MIGNANEGO	1
MILLESIMO	1
MIOGLIA	1
MOCONESI	1
MOLINI DI TRIORA	1
MONEGLIA	1
MONTALTO LIGURE	1
MONTEBRUNO	1
MONTEGROSSO PIAN LATTE	1
MONTEROSSO AL MARE	1
MONTOGGIO	1
MURIALDO	1
NASINO	1
NE	1
NEIRONE	1
NOLI	1
OLIVETTA SAN MICHELE	1
ONZO	1
ORCO FEGLINO	1
ORERO	1
ORTONOVO	1
ORTOVERO	1
OSIGLIA	1
OSPEDALETTI	1
PALLARE	1
PERINALDO	1
PIANA CRIXIA	1
PIETRA LIGURE	1
PIETRABRUNA	1
PIEVE DI TECO	1
PIEVE LIGURE	1
PIGNA	1
PIGNONE	1
PLODIO	1
POMPEIANA	1
PONTEDASSIO	1
PONTINVREA	1
PORNASSIO	1
PORTOFINO	1
PORTOVENERE	1
PRELA'	1
PROPATA	1
QUILIANO	1
RANZO	1
RAPALLO	1
RECCO	1
REZZO	1
REZZOAGLIO	1
RIALTO	1
RICCO' DEL GOLFO DI SPEZIA	1
RIOMAGGIORE	1
RIVA LIGURE	1
ROCCAVIGNALE	1
ROCCHETTA DI VARA	1
ROCCHETTA NERVINA	1
RONCO SCRIVIA	1
RONDANINA	1
ROSSIGLIONE	1
ROVEGNO	1
SAN BARTOLOMEO AL MARE	1
SAN BIAGIO DELLA CIMA	1
SAN COLOMBANO CERTENOLI	1
SAN LORENZO AL MARE	1
SAN REMO	1
SANTA MARGHERITA LIGURE	1
SANTO STEFANO AL MARE	1
SANTO STEFANO D'AVETO	1
SANTO STEFANO DI MAGRA	1
SANT'OLCESE	1
SARZANA	1
SASSELLO	1
SAVIGNONE	1
SAVONA	1
SEBORGA	1
SERRA RICCO'	1
SESTA GODANO	1
SESTRI LEVANTE	1
SOLDANO	1
SORI	1
SPOTORNO	1
STELLA	1
STELLANELLO	1
TAGGIA	1
TERZORIO	1
TESTICO	1
TIGLIETO	1
TOIRANO	1
TORRIGLIA	1
TOVO SAN GIACOMO	1
TRIBOGNA	1
TRIORA	1
URBE	1
USCIO	1
VADO LIGURE	1
VALBREVENNA	1
VALLEBONA	1
VALLECROSIA	1
VARAZZE	1
VARESE LIGURE	1
VASIA	1
VENDONE	1
VENTIMIGLIA	1
VERNAZZA	1
VESSALICO	1
VEZZANO LIGURE	1
VEZZI PORTIO	1
VILLA FARALDI	1
VILLANOVA D'ALBENGA	1
VOBBIA	1
ZIGNAGO	1
ZOAGLI	1
ZUCCARELLO	1

REGIONE LOMBARDIA

ABBADIA CERRETO	1
ABBADIA LARIANA	1
ABBIATEGRASSO	1
ACQUAFREDDA	1
ACQUANEGRA CREMONESE	1
ACQUANEGRA SUL CHIESE	1
ADRARA SAN MARTINO	1
ADRARA SAN ROCCO	1
ADRO	1
AGNADELLO	1
AGNOSINE	1
AGRA	1
AGRATE BRIANZA	1
AICURZIO	1
AIRUNO	1
ALAGNA	1
ALBAIRATE	1
ALBANO SANT'ALESSANDRO	1
ALBAREDO ARNABOLDI	1
ALBAREDO PER SAN MARCO	1
ALBAVILLA	1
ALBESE CON CASSANO	1
ALBIATE	1
ALBINO	1
ALBIOLO	1
ALBIZZATE	1
ALBONESE	1
ALBOSAGGIA	1
ALBUZZANO	1
ALFIANELLO	1
ALGUA	1
ALME'	1
ALMENNO SAN BARTOLOMEO	1
ALMENNO SAN SALVATORE	1
ALSERIO	1
ALZANO LOMBARDO	1
ALZATE BRIANZA	1
AMBIVERE	1
ANDALO VALTELLINO	1
ANFO	1
ANGERA	1
ANGOLO TERME	1
ANNICCO	1
ANNONE DI BRIANZA	1
ANTEGNATE	1
ANZANO DEL PARCO	1
APPIANO GENTILE	1
APRICA	1
ARCENE	1
ARCISATE	1
ARCONATE	1
ARCORE	1
ARDENNO	1
ARDESIO	1
ARENA PO	1
ARESE	1
ARGEGNO	1
ARLUNO	1
AROSIO	1
ARSAGO SEPRIO	1
ARTOGNE	1
ARZAGO D'ADDA	1
ASOLA	1
ASSAGO	1
ASSO	1
AVERARA	1
AVIATICO	1
AZZANELLO	1
AZZANO MELLA	1
AZZANO SAN PAOLO	1
AZZATE	1
AZZIO	1
AZZONE	1
BADIA PAVESE	1
BAGNARIA	1
BAGNATICA	1
BAGNOLO CREMASCO	1
BAGNOLO MELLA	1
BAGNOLO SAN VITO	1
BAGOLINO	1
BALLABIO	1
BARASSO	1
BARBARIGA	1
BARBATA	1
BARBIANELLO	1
BARDELLO	1
BAREGGIO	1
BARGHE	1
BARIANO	1
BARLASSINA	1
BARNI	1
BARZAGO	1
BARZANA	1
BARZANO'	1
BARZIO	1
BASCAPE'	1
BASIANO	1
BASIGLIO	1
BASSANO BRESCIANO	1
BASTIDA DE'DOSSI	1
BASTIDA PANCARANA	1
BATTUDA	1
BEDERO VALCUVIA	1
BEDIZZOLE	1
BEDULITA	1
BELGIOIOSO	1
BELLAGIO	1
BELLANO	1
BELLINZAGO LOMBARDO	1
BELLUSCO	1
BEMA	1
BENE LARIO	1
BERBENNO	3
BERBENNO DI VALTELLINA	1
BEREGAZZO CON FIGLIARO	1
BEREGUARDO	1
BERGAMO	1
BERLINGO	1
BERNAREGGIO	1
BERNATE TICINO	1
BERTONICO	1
BERZO DEMO	1
BERZO INFERIORE	1
BERZO SAN FERMO	1
BESANA IN BRIANZA	1
BESANO	1
BESATE	1
BESNATE	1
BESOZZO	1
BIANDRONNO	1
BIANZANO	1
BIANZONE	1
BIASSONO	1
BIENNO	1
BIGARELLO	1
BINAGO	1
BINASCO	1
BIONE	1
BISUSCHIO	1
BIZZARONE	1
BLELLO	1
BLESSAGNO	1
BLEVIO	1
BODIO LOMNAGO	1
BOFFALORA D'ADDA	1
BOFFALORA SOPRA TICINO	1
BOLGARE	1
BOLLATE	1
BOLTIERE	1
BONATE SOPRA	1
BONATE SOTTO	1
BONEMERSE	1
BORDOLANO	1
BORGARELLO	1
BORGHETTO LODIGIANO	1
BORGO DI TERZO	1
BORGO PRIOLO	1
BORGO SAN GIACOMO	1
BORGO SAN GIOVANNI	1
BORGO SAN SIRO	1
BORGOFORTE	1
BORGOFRANCO SUL PO	1
BORGORATTO MORMOROLO	1
BORGOSATOLLO	1
BORMIO	1
BORNASCO	1

BORNO	1
BOSISIO PARINI	1
BOSNASCO	1
BOSSICO	3
BOTTANUCO	1
BOTTICINO	1
BOVEGNO	1
BOVEZZO	1
BOVISIO-MASCIAGO	1
BOZZOLO	1
BRACCA	1
BRALLO DI PREGOLA	1
BRANDICO	1
BRANZI	1
BRAONE	1
BREBBIA	1
BREGANO	1
BREGNANO	1
BREMBATE	1
BREMBATE DI SOPRA	1
BREMBILLA	1
BREMBIO	1
BREME	1
BRENNA	1
BRENO	1
BRENTA	1
BRESCIA	1
BRESSANA BOTTARONE	1
BRESSO	1
BREZZO DI BEDERO	1
BRIENNO	1
BRIGNANO GERA D'ADDA	1
BRINZIO	1
BRIONE	1
BRIOSCO	1
BRISSAGO-VALTRAVAGLIA	1
BRIVIO	1
BRONI	1
BRUGHERIO	1
BRUMANO	1
BRUNATE	1
BRUNELLO	1
BRUSAPORTO	1
BRUSIMPIANO	1
BUBBIANO	1
BUCCINASCO	1
BUGLIO IN MONTE	1
BUGUGGIATE	1
BULCIAGO	1
BULGAROGRASSO	1
BURAGO DI MOLGORA	1
BUSCATE	1
BUSNAGO	1
BUSSERO	1
BUSTO ARSIZIO	1
BUSTO GAROLFO	1
CA' D'ANDREA	1
CABIATE	1
CADEGLIANO-VICONAGO	1
CADORAGO	1
CADREZZATE	1
CAGLIO	1
CAGNO	1
CAINO	1
CAIOLO	1
CAIRATE	1
CALCINATE	1
CALCINATO	1
CALCIO	1
CALCO	1
CALOLZIOCORTE	1
CALUSCO D'ADDA	1
CALVAGESE DELLA RIVIERA	1
CALVATONE	1
CALVENZANO	1
CALVIGNANO	1
CALVIGNASCO	1
CALVISANO	1
CAMAIRAGO	1
CAMBIAGO	1
CAMERATA CORNELLO	1
CAMISANO	1
CAMPAGNOLA CREMASCA	1
CAMPARADA	1
CAMPIONE D'ITALIA	1
CAMPODOLCINO	1
CAMPOSPINOSO	1
CANDIA LOMELLINA	1
CANEGRATE	1
CANEVINO	1
CANNETO PAVESE	1
CANNETO SULL'OGLIO	1
CANONICA D'ADDA	1
CANTELLO	1
CANTU'	1
CANZO	1
CAPERGNANICA	1
CAPIAGO INTIMIANO	1
CAPIZZONE	1
CAPO DI PONTE	1
CAPONAGO	1
CAPOVALLE	1
CAPPELLA CANTONE	1
CAPPELLA DE'PICENARDI	1
CAPRALBA	1
CAPRIANO DEL COLLE	1
CAPRIATE SAN GERVASIO	1
CAPRINO BERGAMASCO	1
CAPRIOLO	1
CARATE BRIANZA	1
CARATE URIO	1
CARAVAGGIO	1
CARAVATE	1
CARBONARA AL TICINO	1
CARBONARA DI PO	1
CARBONATE	1
CARDANO AL CAMPO	1
CARENNO	1
CARIMATE	1
CARLAZZO	1
CARNAGO	1
CARNATE	1
CAROBBIO DEGLI ANGELI	1
CARONA	1
CARONNO PERTUSELLA	1
CARONNO VARESINO	1
CARPENEDOLO	1
CARPIANO	1
CARUGATE	1
CARUGO	1
CARVICO	1
CASALBUTTANO ED UNITI	1
CASALE CREMASCO-VIDOLASCO	1
CASALE LITTA	1
CASALETTO CEREDANO	1
CASALETTO DI SOPRA	1
CASALETTO LODIGIANO	1
CASALETTO VAPRIO	1
CASALMAGGIORE	1
CASALMAIOCCO	1
CASALMORANO	1
CASALMORO	1
CASALOLDO	1
CASALPUSTERLENGO	1
CASALROMANO	1
CASALZUIGNO	1
CASANOVA LONATI	1
CASARGO	1
CASARILE	1
CASASCO D'INTELVI	1
CASATENOVO	1
CASATISMA	1
CASAZZA	1
CASCIAGO	1
CASEI GEROLA	1
CASELLE LANDI	1
CASELLE LURANI	1
CASIRATE D'ADDA	1
CASLINO D'ERBA	1
CASNATE CON BERNATE	1
CASNIGO	1
CASORATE PRIMO	1
CASORATE SEMPIONE	1
CASOREZZO	1
CASPOGGIO	1
CASSAGO BRIANZA	1
CASSANO D'ADDA	1
CASSANO MAGNAGO	1
CASSANO VALCUVIA	1
CASSIGLIO	1
CASSINA DE'PECCHI	1
CASSINA RIZZARDI	1
CASSINA VALSASSINA	1
CASSINETTA DI LUGAGNANO	1
CASSOLNOVO	1
CASTANA	1
CASTANO PRIMO	1
CASTEGGIO	1
CASTEGNATO	1
CASTEL D'ARIO	1
CASTEL GABBIANO	1
CASTEL GOFFREDO	1
CASTEL MELLA	1
CASTEL ROZZONE	1
CASTELBELFORTE	1
CASTELCOVATI	1
CASTELDIDONE	1
CASTELLANZA	1
CASTELLEONE	1
CASTELLETTO DI BRANDUZZO	1
CASTELLI CALEPIO	1
CASTELLO CABIAGLIO	1
CASTELLO D'AGOGNA	1
CASTELLO DELL'ACQUA	1
CASTELLO DI BRIANZA	1
CASTELLUCCHIO	1
CASTELMARTE	1
CASTELNOVETTO	1
CASTELNUOVO BOCCA D'ADDA	1
CASTELNUOVO BOZZENTE	1
CASTELSEPRIO	1
CASTELVECCANA	1
CASTELVERDE	1
CASTELVISCONTI	1
CASTENEDOLO	1
CASTIGLIONE D'ADDA	1
CASTIGLIONE DELLE STIVIERE	1
CASTIGLIONE D'INTELVI	1
CASTIGLIONE OLONA	1
CASTIONE ANDEVENNO	1
CASTIONE DELLA PRESOLANA	1
CASTIRAGA VIDARDO	1
CASTO	1
CASTREZZATO	1
CASTRO	1
CASTRONNO	1
CAVA MANARA	1
CAVACURTA	1
CAVALLASCA	1
CAVARGNA	1
CAVARIA CON PREMEZZO	1
CAVENAGO D'ADDA	1
CAVENAGO DI BRIANZA	1
CAVERNAGO	1
CAVRIANA	1
CAZZAGO BRABBIA	1
CAZZAGO SAN MARTINO	1
CAZZANO SANT'ANDREA	1
CECIMA	1
CEDEGOLO	1
CEDRASCO	1
CELLA DATI	1
CELLATICA	1
CENATE SOPRA	1
CENATE SOTTO	1
CENE	1
CERANO D'INTELVI	1
CERANOVA	1
CERCINO	1
CERESARA	1
CERETE	1
CERETTO LOMELLINA	1
CERGNAGO	1
CERIANO LAGHETTO	1
CERMENATE	1
CERNOBBIO	1
CERNUSCO LOMBARDONE	1
CERNUSCO SUL NAVIGLIO	1
CERRO AL LAMBRO	1
CERRO MAGGIORE	1
CERTOSA DI PAVIA	1
CERVENO	1
CERVESINA	1
CERVIGNANO D'ADDA	1
CESANA BRIANZA	1
CESANO BOSCONE	1
CESANO MADERNO	1
CESATE	1
CETO	1
CEVO	1
CHIARI	1
CHIAVENNA	1
CHIESA IN VALMALENCO	1
CHIEVE	1
CHIGNOLO D'ISOLA	1
CHIGNOLO PO	1
CHIUDUNO	1
CHIURO	1
CICOGNOLO	1
CIGOGNOLA	1
CIGOLE	1
CILAVEGNA	1
CIMBERGO	1
CINGIA DE'BOTTI	1
CINISELLO BALSAMO	1
CINO	1
CIRIMIDO	1
CISANO BERGAMASCO	1
CISERANO	1
CISLAGO	1
CISLIANO	1
CITTIGLIO	1
CIVATE	1
CIVENNA	1
CIVIDATE AL PIANO	1
CIVIDATE CAMUNO	1
CIVO	1
CLAINO CON OSTENO	1
CLIVIO	1
CLUSONE	1
COCCAGLIO	1
COCQUIO-TREVISAGO	1
CODEVILLA	1
CODOGNO	1
COGLIATE	1
COLERE	1
COLICO	1
COLLE BRIANZA	1
COLLEBEATO	1
COLLIO	1
COLOGNE	1
COLOGNO AL SERIO	1
COLOGNO MONZESE	1
COLONNO	1
COLORINA	1
COLTURANO	1
COLZATE	1
COMABBIO	1
COMAZZO	1
COMERIO	1
COMEZZANO-CIZZAGO	1
COMMESSAGGIO	1
COMO	1
COMUN NUOVO	1
CONCESIO	1
CONCOREZZO	1
CONFIENZA	1
CONSIGLIO DI RUMO	1
COPIANO	1
CORANA	1
CORBETTA	1
CORMANO	1
CORNA IMAGNA	1
CORNALBA	1
CORNALE	1
CORNAREDO	1
CORNATE D'ADDA	1
CORNEGLIANO LAUDENSE	1
CORNO GIOVINE	1
CORNOVECCHIO	1
CORREZZANA	1
CORRIDO	1
CORSICO	1
CORTE DE'CORTESI CON CIGNONE	1
CORTE DE'FRATI	1
CORTE FRANCA	1
CORTE PALASIO	1
CORTENO GOLGI	1
CORTENOVA (BG)	1
CORTENOVA (LC)	1
CORTEOLONA	1
CORVINO SAN QUIRICO	1
CORZANO	1
COSIO VALTELLINO	1
COSTA DE'NOBILI	1
COSTA DI MEZZATE	1
COSTA DI SERINA	3
COSTA MASNAGA	1
COSTA VALLE IMAGNA	1
COSTA VOLPINO	1
COVO	1
COZZO	1
CRANDOLA VALSASSINA	1
CREDARO	1
CREDERA RUBBIANO	1
CREMA	1
CREMELLA	1
CREMENAGA	1
CREMENO	1
CREMIA	1
CREMONA	1
CREMOSANO	1
CRESPIATICA	1
CROSIO DELLA VALLE	1
CROTTA D'ADDA	1
CUASSO AL MONTE	1
CUCCIAGO	1
CUGGIONO	1
CUGLIATE-FABIASCO	1
CUMIGNANO SUL NAVIGLIO	1
CUNARDO	1
CURA CARPIGNANO	1
CURIGLIA CON MONTEVIASCO	1
CURNO	1
CURTATONE	1
CUSAGO	1
CUSANO MILANINO	1
CUSINO	1
CUSIO	1
CUVEGLIO	1
CUVIO	1
DAIRAGO	1
DALMINE	1
DARFO BOARIO TERME	1
DAVERIO	1
DAZIO	1
DELEBIO	1
DELLO	1
DEROVERE	1
DERVIO	1
DESENZANO DEL GARDA	1
DESIO	1
DIZZASCO	1
DOLZAGO	1
DOMASO	1
DONGO	1
DORIO	1
DORNO	1
DOSOLO	3
DOSSENA	1

DOSSO DEL LIRO	1
DOVERA	1
DRESANO	1
DREZZO	1
DRIZZONA	1
DUBINO	1
DUMENZA	1
DUNO	1
EDOLO	1
ELLO	1
ENDINE GAIANO	1
ENTRATICO	1
ERBA	1
ERBUSCO	1
ERVE	1
ESINE	1
ESINO LARIO	1
EUPILIO	1
FAEDO VALTELLINO	1
FAGGETO LARIO	1
FAGNANO OLONA	1
FALOPPIO	1
FARA GERA D'ADDA	1
FARA OLIVANA CON SOLA	1
FELONICA	1
FENEGRO'	1
FERNO	1
FERRERA DI VARESE	1
FERRERA ERBOGNONE	1
FIESCO	1
FIESSE	1
FIGINO SERENZA	1
FILAGO	1
FILIGHERA	1
FINO DEL MONTE	1
FINO MORNASCO	1
FIORANO AL SERIO	1
FLERO	1
FOMBIO	1
FONTANELLA	1
FONTENO	1
FOPPOLO	1
FORCOLA	1
FORESTO SPARSO	1
FORMIGARA	1
FORNOVO SAN GIOVANNI	1
FORTUNAGO	1
FRASCAROLO	1
FUIPIANO VALLE IMAGNA	1
FUSINE	1
GABBIONETA-BINANUOVA	1
GADESCO-PIEVE DELMONA	1
GAGGIANO	1
GALBIATE	1
GALGAGNANO	1
GALLARATE	1
GALLIATE LOMBARDO	1
GALLIAVOLA	1
GAMBARA	1
GAMBARANA	1
GAMBOLO'	1
GANDELLINO	1
GANDINO	1
GANDOSSO	1
GARBAGNATE MILANESE	1
GARBAGNATE MONASTERO	1
GARDONE RIVIERA	1
GARDONE VAL TROMPIA	1
GARGNANO	1
GARLASCO	1
GARLATE	1
GARZENO	1
GAVARDO	1
GAVERINA TERME	1
GAVIRATE	1
GAZOLDO DEGLI IPPOLITI	1
GAZZADA SCHIANNO	1
GAZZANIGA	1
GAZZUOLO	1
GEMONIO	1
GENIVOLTA	1
GENZONE	1
GERA LARIO	1
GERENZAGO	1
GERENZANO	1
GERMASINO	1
GERMIGNAGA	1
GEROLA ALTA	1
GEROSA	1
GERRE DE'CAPRIOLI	1
GESSATE	1
GHEDI	1
GHISALBA	1
GIANICO	1
GIRONICO	1
GIUSSAGO	1
GIUSSANO	1
GODIASCO	1
GOITO	1
GOLASECCA	1
GOLFERENZO	1
GOMBITO	1
GONZAGA	1
GORDONA	1
GORGONZOLA	1
GORLA MAGGIORE	1
GORLA MINORE	1
GORLAGO	1
GORLE	1
GORNATE-OLONA	1
GORNO	1
GOTTOLENGO	1
GRAFFIGNANA	1
GRANDATE	1
GRANDOLA ED UNITI	1
GRANTOLA	1
GRASSOBBIO	1
GRAVEDONA	1
GRAVELLONA LOMELLINA	1
GREZZAGO	1
GRIANTE	1
GROMO	1
GRONE	1
GRONTARDO	1
GROPELLO CAIROLI	1
GROSIO	1
GROSOTTO	1
GRUMELLO CREMONESE ED UNITI	1
GRUMELLO DEL MONTE	1
GUANZATE	1
GUARDAMIGLIO	1
GUDO VISCONTI	1
GUIDIZZOLO	1
GUSSAGO	1
GUSSOLA	3
IDRO	1
IMBERSAGO	1
INARZO	1
INCUDINE	1
INDUNO OLONA	1
INTROBIO	1
INTROZZO	1
INVERIGO	1
INVERNO E MONTELEONE	1
INVERUNO	1
INZAGO	1
IRMA	1
ISEO	1
ISOLA DI FONDRA	1
ISOLA DOVARESE	1
ISORELLA	1
ISPRA	1
ISSO	1
IZANO	1
JERAGO CON ORAGO	1
LACCHIARELLA	1
LAGLIO	1
LAINATE	1
LAINO	1
LALLIO	1
LAMBRUGO	1
LANDRIANO	1
LANGOSCO	1
LANZADA	1
LANZO D'INTELVI	1
LARDIRAGO	1
LASNIGO	1
LAVENA PONTE TRESA	1
LAVENO-MOMBELLO	1
LAVENONE	1
LAZZATE	1
LECCO	1
LEFFE	1
LEGGIUNO	1
LEGNANO	1
LENNA	3
LENNO	1
LENO	1
LENTATE SUL SEVESO	1
LESMO	1
LEVATE	1
LEZZENO	1
LIERNA	1
LIMBIATE	1
LIMIDO COMASCO	1
LIMONE SUL GARDA	1
LINAROLO	1
LIPOMO	1
LIRIO	1
LISCATE	1
LISSONE	1
LIVIGNO	1
LIVO	1
LIVRAGA	1
LOCATE DI TRIULZI	1
LOCATE VARESINO	1
LOCATELLO	1
LODI	1
LODI VECCHIO	1
LODRINO	1
LOGRATO	1
LOMAGNA	1
LOMAZZO	1
LOMELLO	1
LONATE CEPPINO	1
LONATE POZZOLO	1
LONATO	1
LONGHENA	1
LONGONE AL SEGRINO	1
LOSINE	1
LOVERE	1
LOVERO	1
LOZIO	1
LOZZA	1
LUINO	1
LUISAGO	1
LUMEZZANE	1
LUNGAVILLA	1
LURAGO D'ERBA	1
LURAGO MARINONE	1
LURANO	1
LURATE CACCIVIO	1
LUVINATE	1
LUZZANA	1
MACCAGNO	1
MACCASTORNA	1
MACHERIO	1
MACLODIO	1
MADESIMO	1
MADIGNANO	1
MADONE	1
MAGASA	1
MAGENTA	1
MAGHERNO	1
MAGNACAVALLO	1
MAGNAGO	1
MAGREGLIO	1
MAIRAGO	1
MAIRANO	1
MALAGNINO	1
MALEGNO	1
MALEO	1
MALGESSO	1
MALGRATE	1
MALNATE	1
MALONNO	1
MANDELLO DEL LARIO	1
MANERBA DEL GARDA	1
MANERBIO	1
MANTELLO	1
MANTOVA	1
MAPELLO	1
MARCALLO CON CASONE	1
MARCARIA	1
MARCHENO	1
MARCHIROLO	1
MARCIGNAGO	1
MARGNO	1
MARIANA MANTOVANA	1
MARIANO COMENSE	4
MARMENTINO	1
MARMIROLO	1
MARNATE	1
MARONE	1
MARTIGNANA DI PO	1
MARTINENGO	1
MARUDO	1
MARZANO	1
MARZIO	1
MASATE	1
MASCIAGO PRIMO	1
MASLIANICO	1
MASSALENGO	1
MAZZANO	1
MAZZO DI VALTELLINA	1
MEDA	1
MEDE	1
MEDIGLIA	1
MEDOLAGO	1
MEDOLE	1
MELEGNANO	1
MELETI	1
MELLO	1
MELZO	1
MENAGGIO	1
MENAROLA	1
MENCONICO	1
MERATE	1
MERCALLO	1
MERLINO	1
MERONE	1
MESE	1
MESENZANA	1
MESERO	1
MEZZAGO	1
MEZZANA BIGLI	1
MEZZANA RABATTONE	1
MEZZANINO	1
MEZZEGRA	1
MEZZOLDO	1
MILANO	4
MILZANO	1
MIRADOLO TERME	1
MISANO DI GERA D'ADDA	1
MISINTO	1
MISSAGLIA	1
MOGGIO	1
MOGLIA	1
MOIO DE'CALVI	1
MOLTENO	1
MOLTRASIO	1
MONASTEROLO DEL CASTELLO	1
MONGUZZO	1
MONIGA DEL GARDA	1
MONNO	1
MONTAGNA IN VALTELLINA	1
MONTALTO PAVESE	1
MONTANASO LOMBARDO	1
MONTANO LUCINO	1
MONTE CREMASCO	1
MONTE ISOLA	1
MONTE MARENZO	1
MONTEBELLO DELLA BATTAGLIA	1
MONTECALVO VERSIGGIA	1
MONTEGRINO VALTRAVAGLIA	1
MONTELLO	1
MONTEMEZZO	1
MONTESCANO	1
MONTESEGALE	1
MONTEVECCHIA	1
MONTICELLI BRUSATI	1
MONTICELLI PAVESE	1
MONTICELLO BRIANZA	1
MONTICHIARI	1
MONTIRONE	1
MONTODINE	1
MONTORFANO	1
MONTU' BECCARIA	1
MONVALLE	1
MONZA	1
MONZAMBANO	1
MORAZZONE	1
MORBEGNO	1
MORENGO	1
MORIMONDO	1
MORNAGO	1
MORNICO AL SERIO	1
MORNICO LOSANA	1
MORTARA	1
MORTERONE	1
MOSCAZZANO	1
MOTTA BALUFFI	1
MOTTA VISCONTI	1
MOTTEGGIANA	1
MOZZANICA	1
MOZZATE	1
MOZZO	1
MUGGIO'	1
MULAZZANO	1
MURA	1
MUSCOLINE	1
MUSSO	1
NAVE	1
NEMBRO	1
NERVIANO	1
NESSO	1
NIARDO	1
NIBIONNO	1
NICORVO	1
NOSATE	1
NOVA MILANESE	1
NOVATE MEZZOLA	1
NOVATE MILANESE	1
NOVEDRATE	1
NOVIGLIO	1
NUVOLENTO	1
NUVOLERA	1
ODOLO	1
OFFANENGO	1
OFFLAGA	1
OGGIONA CON SANTO STEFANO	1
OGGIONO	1
OLEVANO DI LOMELLINA	1
OLGIATE COMASCO	1
OLGIATE MOLGORA	1
OLGIATE OLONA	1
OLGINATE	1
OLIVA GESSI	1
OLIVETO LARIO	1
OLMENETA	1
OLMO AL BREMBO	1
OLTRE IL COLLE	1
OLTRESSENDA ALTA	1
OLTRONA DI SAN MAMETTE	1
OME	1
ONETA	1
ONO SAN PIETRO	1
ONORE	1
OPERA	1
ORIGGIO	1

ORINO	1
ORIO AL SERIO	1
ORIO LITTA	1
ORNAGO	1
ORNICA	1
ORSENIGO	1
ORZINUOVI	1
ORZIVECCHI	1
OSIO SOPRA	1
OSIO SOTTO	1
OSMATE	1
OSNAGO	1
OSPEDALETTO LODIGIANO	1
OSPITALETTO	1
OSSAGO LODIGIANO	1
OSSIMO	1
OSSONA	1
OSSUCCIO	1
OSTIANO	1
OSTIGLIA	1
OTTOBIANO	1
OZZERO	1
PADENGHE SUL GARDA	1
PADERNO D'ADDA	1
PADERNO DUGNANO	1
PADERNO FRANCIACORTA	1
PADERNO PONCHIELLI	1
PAGAZZANO	1
PAGNONA	1
PAISCO LOVENO	1
PAITONE	1
PALADINA	1
PALAZZAGO	1
PALAZZO PIGNANO	1
PALAZZOLO SULL'OGLIO	1
PALESTRO	1
PALOSCO	1
PANCARANA	1
PANDINO	1
PANTIGLIATE	1
PARABIAGO	1
PARATICO	1
PARE'	1
PARLASCO	1
PARONA	1
PARRE	1
PARZANICA	1
PASPARDO	1
PASSIRANO	1
PASTURO	1
PAULLO	1
PAVIA	1
PAVONE DEL MELLA	1
PEDESINA	1
PEDRENGO	1
PEGLIO	1
PEGOGNAGA	1
PEIA	1
PELLIO INTELVI	1
PEREGO	1
PERLEDO	1
PERO	1
PERSICO DOSIMO	1
PERTICA ALTA	1
PERTICA BASSA	1
PESCAROLO ED UNITI	1
PESCATE	1
PESCHIERA BORROMEO	1
PESSANO CON BORNAGO	1
PESSINA CREMONESE	1
PEZZAZE	1
PIADENA	1
PIAN CAMUNO	1
PIANCOGNO	1
PIANELLO DEL LARIO	1
PIANENGO	1
PIANICO	1
PIANTEDO	1
PIARIO	1
PIATEDA	1
PIAZZA BREMBANA	1
PIAZZATORRE	1
PIAZZOLO	1
PIERANICA	1
PIETRA DE'GIORGI	1
PIEVE ALBIGNOLA	1
PIEVE DEL CAIRO	1
PIEVE DI CORIANO	1
PIEVE D'OLMI	1
PIEVE EMANUELE	1
PIEVE FISSIRAGA	1
PIEVE PORTO MORONE	1
PIEVE SAN GIACOMO	3
PIGRA	1
PINAROLO PO	1
PINO SULLA SPONDA DEL LAGO MAGGIOR	1
PIOLTELLO	1
PISOGNE	1
PIUBEGA	1
PIURO	1
PIZZALE	1
PIZZIGHETTONE	1
PLESIO	1
POGGIO RUSCO	1
POGGIRIDENTI	1
POGLIANO MILANESE	1
POGNANA LARIO	1
POGNANO	1
POLAVENO	1
POLPENAZZE DEL GARDA	1
POMPIANO	1
POMPONESCO	3
PONCARALE	1
PONNA	1
PONTE DI LEGNO	1
PONTE IN VALTELLINA	1
PONTE LAMBRO	1
PONTE NIZZA	1
PONTE NOSSA	1
PONTE SAN PIETRO	1
PONTERANICA	1
PONTEVICO	1
PONTI SUL MINCIO	1
PONTIDA	1
PONTIROLO NUOVO	1
PONTOGLIO	1
PORLEZZA	1
PORTALBERA	1
PORTO CERESIO	1
PORTO MANTOVANO	1
PORTO VALTRAVAGLIA	1
POSTALESIO	1
POZZAGLIO ED UNITI	1
POZZO D'ADDA	1
POZZOLENGO	1
POZZUOLO MARTESANA	1
PRADALUNGA	1
PRALBOINO	1
PRATA CAMPORTACCIO	1
PREDORE	1
PREGNANA MILANESE	1
PREMANA	1
PREMOLO	1
PRESEGLIE	1
PRESEZZO	1
PRESTINE	1
PREVALLE	1
PRIMALUNA	1
PROSERPIO	1
PROVAGLIO D'ISEO	1
PROVAGLIO VAL SABBIA	1
PUEGNAGO SUL GARDA	1
PUMENENGO	1
PUSIANO	1
QUINGENTOLE	1
QUINTANO	1
QUINZANO D'OGLIO	1
QUISTELLO	1
RAMPONIO VERNA	1
RANCIO VALCUVIA	1
RANCO	1
RANICA	1
RANZANICO	1
RASURA	1
REA	3
REDAVALLE	1
REDONDESCO	1
REMEDELLO	1
RENATE	1
RESCALDINA	1
RETORBIDO	1
REVERE	1
REZZAGO	1
REZZATO	1
RHO	1
RICENGO	1
RIPALTA ARPINA	1
RIPALTA CREMASCA	1
RIPALTA GUERINA	1
RIVA DI SOLTO	1
RIVANAZZANO	1
RIVAROLO DEL RE ED UNITI	1
RIVAROLO MANTOVANO	1
RIVOLTA D'ADDA	1
ROBBIATE	1
ROBBIO	1
ROBECCHETTO CON INDUNO	1
ROBECCO D'OGLIO	1
ROBECCO PAVESE	1
ROBECCO SUL NAVIGLIO	1
ROCCA DE'GIORGI	1
ROCCA SUSELLA	1
ROCCAFRANCA	1
RODANO	1
RODENGO-SAIANO	1
RODERO	1
RODIGO	1
ROE' VOLCIANO	1
ROGENO	1
ROGNANO	1
ROGNO	1
ROGOLO	1
ROMAGNESE	1
ROMANENGO	1
ROMANO DI LOMBARDIA	1
RONAGO	1
RONCADELLE	1
RONCARO	1
RONCELLO	1
RONCO BRIANTINO	1
RONCOBELLO	1
RONCOFERRARO	1
RONCOLA	1
ROSASCO	1
ROSATE	1
ROTA D'IMAGNA	1
ROVAGNATE	1
ROVATO	1
ROVELLASCA	1
ROVELLO PORRO	1
ROVERBELLA	1
ROVESCALA	1
ROVETTA	1
ROZZANO	1
RUDIANO	1
RUINO	1
SABBIO CHIESE	1
SABBIONETA	3
SALA COMACINA	1
SALE MARASINO	1
SALERANO SUL LAMBRO	1
SALO'	1
SALTRIO	1
SALVIROLA	1
SAMARATE	1
SAMOLACO	1
SAN BARTOLOMEO VAL CAVARGNA	1
SAN BASSANO	1
SAN BENEDETTO PO	1
SAN CIPRIANO PO	1
SAN COLOMBANO AL LAMBRO	1
SAN DAMIANO AL COLLE	1
SAN DANIELE PO	1
SAN DONATO MILANESE	1
SAN FEDELE INTELVI	1
SAN FELICE DEL BENACO	1
SAN FERMO DELLA BATTAGLIA	1
SAN FIORANO	1
SAN GENESIO ED UNITI	1
SAN GERVASIO BRESCIANO	1
SAN GIACOMO DELLE SEGNATE	1
SAN GIACOMO FILIPPO	1
SAN GIORGIO DI LOMELLINA	1
SAN GIORGIO DI MANTOVA	1
SAN GIORGIO SU LEGNANO	1
SAN GIOVANNI BIANCO	1
SAN GIOVANNI DEL DOSSO	1
SAN GIOVANNI IN CROCE	1
SAN GIULIANO MILANESE	1
SAN MARTINO DALL'ARGINE	1
SAN MARTINO DEL LAGO	1
SAN MARTINO IN STRADA	1
SAN MARTINO SICCOMARIO	1
SAN NAZZARO VAL CAVARGNA	1
SAN PAOLO	1
SAN PAOLO D'ARGON	1
SAN PELLEGRINO TERME	1
SAN ROCCO AL PORTO	1
SAN VITTORE OLONA	1
SAN ZENO NAVIGLIO	1
SAN ZENONE AL LAMBRO	1
SAN ZENONE AL PO	1
SANGIANO	1
SANNAZZARO DE'BURGONDI	1
SANTA BRIGIDA	1
SANTA CRISTINA E BISSONE	1
SANTA GIULETTA	1
SANTA MARGHERITA DI STAFFORA	1
SANTA MARIA DELLA VERSA	1
SANTA MARIA HOE'	1
SANTA MARIA REZZONICO	1
SANT'ABBONDIO	1
SANT'ALESSIO CON VIALONE	1
SANT'ANGELO LODIGIANO	1
SANT'ANGELO LOMELLINA	1
SANTO STEFANO LODIGIANO	1
SANTO STEFANO TICINO	1
SANT'OMOBONO IMAGNA	3
SAREZZO	1
SARNICO	1
SARONNO	1
SARTIRANA LOMELLINA	1
SAVIORE DELL'ADAMELLO	1
SCALDASOLE	1
SCANDOLARA RAVARA	3
SCANDOLARA RIPA D'OGLIO	1
SCANZOROSCIATE	1
SCHIGNANO	1
SCHILPARIO	1
SCHIVENOGLIA	1
SECUGNAGO	1
SEDRIANO	1
SEDRINA	3
SEGRATE	1
SELLERO	1
SELVINO	1
SEMIANA	1
SENAGO	1
SENIGA	1
SENNA COMASCO	1
SENNA LODIGIANA	1
SEREGNO	1
SERGNANO	1
SERIATE	1
SERINA	1
SERLE	1
SERMIDE	1
SERNIO	1
SERRAVALLE A PO	1
SESTO CALENDE	1
SESTO ED UNITI	1
SESTO SAN GIOVANNI	1
SETTALA	1
SETTIMO MILANESE	1
SEVESO	1
SILVANO PIETRA	1
SIRMIONE	1
SIRONE	1
SIRTORI	1
SIZIANO	1
SOIANO DEL LAGO	1
SOLARO	1
SOLAROLO RAINERIO	1
SOLBIATE	1
SOLBIATE ARNO	1
SOLBIATE OLONA	1
SOLFERINO	1
SOLTO COLLINA	1
SOLZA	1
SOMAGLIA	1
SOMMA LOMBARDO	1
SOMMO	1
SONCINO	1
SONDALO	1
SONDRIO	1
SONGAVAZZO	1
SONICO	1
SORDIO	1
SORESINA	1
SORICO	1
SORISOLE	1
SORMANO	1
SOSPIRO	1
SOTTO IL MONTE GIOVANNI XXIII	1
SOVERE	1
SOVICO	1
SPESSA	1
SPINADESCO	1
SPINEDA	1
SPINO D'ADDA	1
SPINONE AL LAGO	1
SPIRANO	1
SPRIANA	1
STAGNO LOMBARDO	1
STAZZONA	1
STEZZANO	1
STRADELLA	1
STROZZA	1
SUARDI	1
SUEGLIO	1
SUELLO	1
SUISIO	1
SULBIATE	1
SULZANO	1
SUMIRAGO	1
SUSTINENTE	1
SUZZARA	1
TACENO	1
TAINO	1
TALAMONA	1
TALEGGIO	1
TARTANO	1
TAVAZZANO CON VILLAVESCO	1
TAVERNERIO	1
TAVERNOLA BERGAMASCA	1
TAVERNOLE SUL MELLA	1
TEGLIO	1
TELGATE	1
TEMU'	1
TERNATE	1
TERNO D'ISOLA	1
TERRANOVA DEI PASSERINI	1
TICENGO	1
TIGNALE	1
TIRANO	1
TORBOLE CASAGLIA	1
TORLINO VIMERCATI	1
TORNATA	1
TORNO	1
TORRAZZA COSTE	1

TORRE BERETTI E CASTELLARO	1
TORRE BOLDONE	1
TORRE D'ARESE	1
TORRE DE'BUSI	1
TORRE DE'NEGRI	1
TORRE DE'PICENARDI	1
TORRE DE'ROVERI	1
TORRE DI SANTA MARIA	1
TORRE D'ISOLA	1
TORRE PALLAVICINA	1
TORREVECCHIA PIA	1
TORRICELLA DEL PIZZO	1
TORRICELLA VERZATE	1
TOSCOLANO-MADERNO	1
TOVO DI SANT'AGATA	1
TRADATE	1
TRAONA	1
TRAVACO' SICCOMARIO	1
TRAVAGLIATO	1
TRAVEDONA-MONATE	1
TREMENICO	1
TREMEZZO	1
TREMOSINE	1
TRENZANO	1
TRESCORE BALNEARIO	1
TRESCORE CREMASCO	1
TRESIVIO	1
TREVIGLIO	1
TREVIOLO	1
TREVISO BRESCIANO	1
TREZZANO ROSA	1
TREZZANO SUL NAVIGLIO	1
TREZZO SULL'ADDA	1
TREZZONE	1
TRIBIANO	1
TRIGOLO	1
TRIUGGIO	1
TRIVOLZIO	1
TROMELLO	1
TRONZANO LAGO MAGGIORE	1
TROVO	1
TRUCCAZZANO	1
TURANO LODIGIANO	1
TURATE	1
TURBIGO	1
UBIALE CLANEZZO	1
UBOLDO	1
UGGIATE-TREVANO	1
URAGO D'OGLIO	1
URGNANO	1
USMATE VELATE	1
VAIANO CREMASCO	1
VAILATE	1
VAL DI NIZZA	1
VAL MASINO	1
VAL REZZO	1
VALBONDIONE	1
VALBREMBO	1
VALBRONA	1
VALDIDENTRO	1
VALDISOTTO	1
VALEGGIO	1
VALERA FRATTA	1
VALFURVA	1
VALGANNA	1
VALGOGLIO	1
VALGREGHENTINO	1
VALLE LOMELLINA	1
VALLE SALIMBENE	1
VALLEVE	1
VALLIO TERME	1
VALMADRERA	1
VALMOREA	1
VALNEGRA	1
VALSECCA	1
VALSOLDA	1
VALTORTA	1
VALVERDE	1
VALVESTINO	1
VANZAGHELLO	1
VANZAGO	1
VAPRIO D'ADDA	1
VARANO BORGHI	1
VAREDO	1
VARENNA	1
VARESE	1
VARZI	1
VEDANO AL LAMBRO	1
VEDANO OLONA	1
VEDDASCA	1
VEDESETA	1
VEDUGGIO CON COLZANO	1
VELESO	1
VELEZZO LOMELLINA	1
VELLEZZO BELLINI	1
VENDROGNO	1
VENEGONO INFERIORE	1
VENEGONO SUPERIORE	1
VENIANO	1
VERANO BRIANZA	1
VERCANA	1
VERCEIA	1
VERCURAGO	1
VERDELLINO	1
VERDELLO	1
VERDERIO INFERIORE	1
VERDERIO SUPERIORE	1
VERGIATE	1
VERMEZZO	1
VERNATE	1
VEROLANUOVA	1
VEROLAVECCHIA	1
VERRETTO	1
VERRUA PO	1
VERTEMATE CON MINOPRIO	1
VERTOVA	1
VERVIO	1
VESCOVATO	1
VESTONE	1
VESTRENO	1
VEZZA D'OGLIO	1
VIADANA	1
VIADANICA	1
VIDIGULFO	1
VIGANO'	1
VIGANO SAN MARTINO	1
VIGEVANO	1
VIGGIU'	1
VIGNATE	1
VIGOLO	1
VILLA BISCOSSI	1
VILLA CARCINA	1
VILLA CORTESE	1
VILLA D'ADDA	1
VILLA D'ALME'	1
VILLA DI CHIAVENNA	1
VILLA DI SERIO	1
VILLA DI TIRANO	1
VILLA D'OGNA	1
VILLA GUARDIA	1
VILLA POMA	1
VILLACHIARA	1
VILLANOVA D'ARDENGHI	1
VILLANOVA DEL SILLARO	1
VILLANTERIO	1
VILLANUOVA SUL CLISI	1
VILLASANTA	1
VILLIMPENTA	1
VILLONGO	1
VILMINORE DI SCALVE	1
VIMERCATE	1
VIMODRONE	1
VIONE	1
VIRGILIO	1
VISANO	1
VISTARINO	1
VITTUONE	1
VIZZOLA TICINO	1
VIZZOLO PREDABISSI	1
VOBARNO	1
VOGHERA	1
VOLONGO	1
VOLPARA	1
VOLTA MANTOVANA	1
VOLTIDO	1
ZANDOBBIO	1
ZANICA	1
ZAVATTARELLO	1
ZECCONE	1
ZELBIO	1
ZELO BUON PERSICO	1
ZELO SURRIGONE	1
ZEME	1
ZENEVREDO	1
ZERBO	1
ZERBOLO'	1
ZIBIDO SAN GIACOMO	1
ZINASCO	1
ZOGNO	1
ZONE	1

REGIONE MARCHE

ACQUACANINA	1
ACQUALAGNA	1
ACQUASANTA TERME	1
ACQUAVIVA PICENA	1
AGUGLIANO	1
ALTIDONA	1
AMANDOLA	1
ANCONA	1
APECCHIO	1
APIRO	1
APPIGNANO	1
APPIGNANO DEL TRONTO	1
ARCEVIA	1
ARQUATA DEL TRONTO	1
ASCOLI PICENO	1
AUDITORE	1
BARBARA	1
BARCHI	1
BELFORTE ALL'ISAURO	1
BELFORTE DEL CHIENTI	1
BELMONTE PICENO	1
BELVEDERE OSTRENSE	1
BOLOGNOLA	1
BORGO PACE	1
CAGLI	1
CALDAROLA	1
CAMERANO	1
CAMERATA PICENA	1
CAMERINO	1
CAMPOFILONE	1
CAMPOROTONDO DI FIASTRONE	1
CANTIANO	1
CARASSAI	1
CARPEGNA	1
CARTOCETO	1
CASTEL COLONNA	1
CASTEL DI LAMA	1
CASTELBELLINO	1
CASTELDELCI	1
CASTELFIDARDO	1
CASTELLEONE DI SUASA	1
CASTELPLANIO	1
CASTELRAIMONDO	1
CASTELSANTANGELO SUL NERA	1
CASTIGNANO	1
CASTORANO	1
CERRETO D'ESI	1
CESSAPALOMBO	1
CHIARAVALLE	1
CINGOLI	1
CIVITANOVA MARCHE	1
COLBORDOLO	1
COLLI DEL TRONTO	1
COLMURANO	1
COMUNANZA	1
CORINALDO	3
CORRIDONIA	1
COSSIGNANO	1
CUPRA MARITTIMA	1
CUPRAMONTANA	1
ESANATOGLIA	1
FABRIANO	1
FALCONARA MARITTIMA	1
FALERONE	1
FANO	1
FERMIGNANO	1
FERMO	1
FIASTRA	1
FILOTTRANO	1
FIORDIMONTE	1
FIUMINATA	1
FOLIGNANO	1
FORCE	1
FOSSOMBRONE	1
FRANCAVILLA D'ETE	1
FRATTE ROSA	1
FRONTINO	1
FRONTONE	1
GABICCE MARE	1
GAGLIOLE	1
GENGA	1
GRADARA	1
GROTTAMMARE	1
GROTTAZZOLINA	1
GUALDO	1
ISOLA DEL PIANO	1
JESI	1
LAPEDONA	1
LORETO	1
LORO PICENO	1
LUNANO	1
MACERATA	1
MACERATA FELTRIA	1
MAGLIANO DI TENNA	1
MAIOLATI SPONTINI	1
MAIOLO	1
MALTIGNANO	1
MASSA FERMANA	1
MASSIGNANO	1
MATELICA	1
MERCATELLO SUL METAURO	1
MERCATINO CONCA	1
MERGO	1
MOGLIANO	1
MOMBAROCCIO	1
MONDAVIO	1
MONDOLFO	1
MONSAMPIETRO MORICO	1
MONSAMPOLO DEL TRONTO	1
MONSANO	1
MONTALTO DELLE MARCHE	1
MONTAPPONE	1
MONTE CAVALLO	1
MONTE CERIGNONE	1
MONTE GIBERTO	1
MONTE PORZIO	1
MONTE RINALDO	1
MONTE ROBERTO	1
MONTE SAN GIUSTO	1
MONTE SAN MARTINO	1
MONTE SAN PIETRANGELI	1
MONTE SAN VITO	1
MONTE URANO	1
MONTE VIDON COMBATTE	1
MONTE VIDON CORRADO	1
MONTECALVO IN FOGLIA	1
MONTECAROTTO	1
MONTECASSIANO	1
MONTECICCARDO	1
MONTECOPIOLO	1
MONTECOSARO	1
MONTEDINOVE	1
MONTEFALCONE APPENNINO	1
MONTEFANO	1
MONTEFELCINO	1
MONTEFIORE DELL'ASO	1
MONTEFORTINO	1
MONTEGALLO	1
MONTEGIORGIO	1
MONTEGRANARO	1
MONTEGRIMANO	1
MONTELABBATE	1
MONTELEONE DI FERMO	1
MONTELPARO	1
MONTELUPONE	1
MONTEMAGGIORE AL METAURO	1
MONTEMARCIANO	1
MONTEMONACO	1
MONTEPRANDONE	1
MONTERADO	1
MONTERUBBIANO	1
MONTOTTONE	1
MORESCO	1
MORRO D'ALBA	1
MORROVALLE	1
MUCCIA	1
NOVAFELTRIA	1
NUMANA	1
OFFAGNA	1
OFFIDA	1
ORCIANO DI PESARO	1
ORTEZZANO	1
OSIMO	1
OSTRA	1
OSTRA VETERE	1
PALMIANO	1
PEDASO	1
PEGLIO	1
PENNA SAN GIOVANNI	1
PENNABILLI	1
PERGOLA	1
PESARO	4
PETRIANO	1
PETRIOLO	1
PETRITOLI	1
PIAGGE	1
PIANDIMELETO	1
PIETRARUBBIA	1
PIEVE TORINA	1
PIEVEBOVIGLIANA	1
PIOBBICO	1
PIORACO	1
POGGIO SAN MARCELLO	1
POGGIO SAN VICINO	1
POLLENZA	1
POLVERIGI	1
PONZANO DI FERMO	1
PORTO RECANATI	1
PORTO SAN GIORGIO	1
PORTO SANT'ELPIDIO	1
POTENZA PICENA	1
RAPAGNANO	1
RECANATI	1
RIPATRANSONE	1
RIPE	1
RIPE SAN GINESIO	1
ROCCAFLUVIONE	1
ROSORA	1
ROTELLA	1
SALTARA	1
SAN BENEDETTO DEL TRONTO	1
SAN COSTANZO	1
SAN GINESIO	1
SAN GIORGIO DI PESARO	1
SAN LEO	1
SAN LORENZO IN CAMPO	1
SAN MARCELLO	1
SAN PAOLO DI JESI	1
SAN SEVERINO MARCHE	1
SANTA MARIA NUOVA	1
SANTA VITTORIA IN MATENANO	1
SANT'AGATA FELTRIA	1
SANT'ANGELO IN LIZZOLA	1

SANT'ANGELO IN PONTANO	1
SANT'ANGELO IN VADO	1
SANT'ELPIDIO A MARE	1
SANT'IPPOLITO	1
SARNANO	1
SASSOCORVARO	1
SASSOFELTRIO	1
SASSOFERRATO	1
SEFRO	1
SENIGALLIA	1
SERRA DE'CONTI	1
SERRA SAN QUIRICO	1
SERRA SANT'ABBONDIO	1
SERRAPETRONA	1
SERRAVALLE DI CHIENTI	1
SERRUNGARINA	1
SERVIGLIANO	1
SIROLO	1
SMERILLO	1
SPINETOLI	1
STAFFOLO	1
TALAMELLO	1
TAVOLETO	1
TAVULLIA	1
TOLENTINO	1
TORRE SAN PATRIZIO	1
TREIA	1
URBANIA	1
URBINO	1
URBISAGLIA	1
USSITA	1
VENAROTTA	1
VISSO	1

REGIONE MOLISE

ACQUAVIVA COLLECROCE	1
ACQUAVIVA D'ISERNIA	1
AGNONE	1
BAGNOLI DEL TRIGNO	1
BARANELLO	1
BELMONTE DEL SANNIO	1
BOJANO	1
BONEFRO	1
BUSSO	1
CAMPOBASSO	1
CAMPOCHIARO	1
CAMPODIPIETRA	1
CAMPOLIETO	1
CAMPOMARINO	1
CANTALUPO NEL SANNIO	1
CAPRACOTTA	1
CAROVILLI	1
CARPINONE	1
CASACALENDA	1
CASALCIPRANO	1
CASTEL DEL GIUDICE	1
CASTEL SAN VINCENZO	1
CASTELBOTTACCIO	1
CASTELLINO DEL BIFERNO	1
CASTELMAURO	1
CASTELPETROSO	1
CASTELPIZZUTO	1
CASTELVERRINO	1
CASTROPIGNANO	1
CERCEMAGGIORE	1
CERCEPICCOLA	1
CERRO AL VOLTURNO	1
CHIAUCI	1
CIVITACAMPOMARANO	1
CIVITANOVA DEL SANNIO	1
COLLE D'ANCHISE	1
COLLETORTO	1
COLLI A VOLTURNO	1
CONCA CASALE	1
DURONIA	1
FERRAZZANO	1
FILIGNANO	1
FORLI' DEL SANNIO	1
FORNELLI	1
FOSSALTO	1
FROSOLONE	1
GAMBATESA	1
GILDONE	1
GUARDIALFIERA	1
GUARDIAREGIA	1
GUGLIONESI	1
ISERNIA	1
JELSI	1
LARINO	1
LIMOSANO	1
LONGANO	1
LUCITO	1
LUPARA	1
MACCHIA D'ISERNIA	1
MACCHIA VALFORTORE	1
MACCHIAGODENA	1
MAFALDA	1
MATRICE	1
MIRABELLO SANNITICO	1
MIRANDA	1
MOLISE	1
MONACILIONI	1
MONTAGANO	1
MONTAQUILA	1
MONTECILFONE	1
MONTEFALCONE NEL SANNIO	1
MONTELONGO	1
MONTEMITRO	1
MONTENERO DI BISACCIA	1
MONTENERO VAL COCCHIARA	1
MONTERODUNI	1
MONTORIO NEI FRENTANI	1
MORRONE DEL SANNIO	1
ORATINO	1
PALATA	1
PESCHE	1
PESCOLANCIANO	1
PESCOPENNATARO	1
PETACCIATO	1
PETRELLA TIFERNINA	1
PETTORANELLO DEL MOLISE	1
PIETRABBONDANTE	1
PIETRACATELLA	1
PIETRACUPA	1
PIZZONE	1
POGGIO SANNITA	1
PORTOCANNONE	1
POZZILLI	1
PROVVIDENTI	1
RICCIA	1
RIONERO SANNITICO	1
RIPABOTTONI	1
RIPALIMOSANI	1
ROCCAMANDOLFI	1
ROCCASICURA	1
ROCCAVIVARA	1
ROCCHETTA A VOLTURNO	1
ROTELLO	1
SALCITO	1
SAN BIASE	1
SAN FELICE DEL MOLISE	1
SAN GIACOMO DEGLI SCHIAVONI	1
SAN GIOVANNI IN GALDO	1
SAN GIULIANO DEL SANNIO	1
SAN GIULIANO DI PUGLIA	1
SAN MARTINO IN PENSILIS	1
SAN MASSIMO	1
SAN PIETRO AVELLANA	1
SAN POLO MATESE	1
SANTA CROCE DI MAGLIANO	1
SANTA MARIA DEL MOLISE	1
SANT'AGAPITO	1
SANT'ANGELO DEL PESCO	1
SANT'ANGELO LIMOSANO	1
SANT'ELENA SANNITA	1
SANT'ELIA A PIANISI	1
SCAPOLI	1
SEPINO	1
SESSANO DEL MOLISE	1
SESTO CAMPANO	1
SPINETE	1
TAVENNA	1
TERMOLI	1
TORELLA DEL SANNIO	1
TORO	1
TRIVENTO	1
TUFARA	1
URURI	1
VASTOGIRARDI	1
VENAFRO	1
VINCHIATURO	1

REGIONE PIEMONTE

ACCEGLIO	1
ACQUI TERME	1
AGLIANO TERME	1
AGLIE'	1
AGRATE CONTURBIA	1
AILOCHE	1
AIRASCA	1
AISONE	1
ALA DI STURA	1
ALAGNA VALSESIA	1
ALBA	1
ALBANO VERCELLESE	1
ALBARETTO DELLA TORRE	1
ALBERA LIGURE	1
ALBIANO D'IVREA	1
ALBUGNANO	1
ALESSANDRIA	1
ALFIANO NATTA	1
ALICE BEL COLLE	1
ALICE CASTELLO	1
ALICE SUPERIORE	1
ALLUVIONI CAMBIO'	1
ALMESE	1
ALPETTE	1
ALPIGNANO	1
ALTAVILLA MONFERRATO	1
ALTO	1
ALZANO SCRIVIA	1
AMENO	1
ANDEZENO	1
ANDORNO MICCA	1
ANDRATE	1
ANGROGNA	1
ANTIGNANO	1
ANTRONA SCHIERANCO	1
ANZOLA D'OSSOLA	1
ARAMENGO	1
ARBORIO	1
ARGENTERA	1
ARGUELLO	1
ARIGNANO	1
ARIZZANO	1
ARMENO	1
AROLA	1
ARONA	1
ARQUATA SCRIVIA	1
ASIGLIANO VERCELLESE	1
ASTI	1
AURANO	1
AVIGLIANA	1
AVOLASCA	1
AZEGLIO	1
AZZANO D'ASTI	1
BACENO	1
BAGNASCO	1
BAGNOLO PIEMONTE	1
BAIRO	1
BALANGERO	1
BALDICHIERI D'ASTI	1
BALDISSERO CANAVESE	1
BALDISSERO D'ALBA	1
BALDISSERO TORINESE	1
BALME	1
BALMUCCIA	1
BALOCCO	1
BALZOLA	1
BANCHETTE	1
BANNIO ANZINO	1
BARBANIA	1
BARBARESCO	1
BARDONECCHIA	1
BARENGO	1
BARGE	1
BAROLO	1
BARONE CANAVESE	1
BASALUZZO	1
BASSIGNANA	1
BASTIA MONDOVI'	1
BATTIFOLLO	1
BAVENO	1
BEE	1
BEINASCO	1
BEINETTE	1
BELFORTE MONFERRATO	1
BELGIRATE	1
BELLINO	1
BELLINZAGO NOVARESE	1
BELVEDERE LANGHE	3
BELVEGLIO	1
BENE VAGIENNA	1
BENEVELLO	1
BENNA	1
BERGAMASCO	1
BERGOLO	1
BERNEZZO	3
BERZANO DI SAN PIETRO	1
BERZANO DI TORTONA	1
BEURA-CARDEZZA	1
BIANDRATE	1
BIANZE'	1
BIBIANA	1
BIELLA	1
BIOGLIO	1
BISTAGNO	1
BOBBIO PELLICE	1
BOCA	1
BOCCIOLETO	1
BOGNANCO	1
BOGOGNO	1
BOLLENGO	1
BOLZANO NOVARESE	1
BONVICINO	1
BORGARO TORINESE	1
BORGHETTO DI BORBERA	1
BORGIALLO	1
BORGO D'ALE	1
BORGO SAN DALMAZZO	1
BORGO SAN MARTINO	1
BORGO TICINO	1
BORGO VERCELLI	1
BORGOFRANCO D'IVREA	1
BORGOLAVEZZARO	1
BORGOMALE	1
BORGOMANERO	1
BORGOMASINO	1
BORGONE SUSA	1
BORGORATTO ALESSANDRINO	1
BORGOSESIA	1
BORRIANA	1
BOSCO MARENGO	1
BOSCONERO	1
BOSIA	1
BOSIO	1
BOSSOLASCO	1
BOVES	1
BOZZOLE	1
BRA	1
BRANDIZZO	1
BREIA	1
BRIAGLIA	1
BRICHERASIO	1
BRIGA ALTA	1
BRIGA NOVARESE	1
BRIGNANO-FRASCATA	1
BRIONA	1
BRONDELLO	1
BROSSASCO	1
BROSSO	1
BROVELLO-CARPUGNINO	1
BROZOLO	1
BRUINO	1
BRUNO	1
BRUSASCO	1
BRUSNENGO	1
BRUZOLO	1
BUBBIO	1
BURIASCO	1
BUROLO	1
BURONZO	1
BUSANO	1
BUSCA	1
BUSSOLENO	1
BUTTIGLIERA ALTA	1
BUTTIGLIERA D'ASTI	1
CABELLA LIGURE	1
CAFASSE	1
CALAMANDRANA	3
CALASCA-CASTIGLIONE	1
CALLABIANA	1
CALLIANO	1
CALOSSO	1
CALTIGNAGA	1
CALUSO	1
CAMAGNA MONFERRATO	1
CAMANDONA	1
CAMBIANO	1
CAMBIASCA	1
CAMBURZANO	1
CAMERANA	1
CAMERANO CASASCO	1
CAMERI	1
CAMINO	1
CAMO	1
CAMPERTOGNO	1
CAMPIGLIA CERVO	1
CAMPIGLIONE-FENILE	1
CANALE	1
CANDELO	1
CANDIA CANAVESE	1
CANDIOLO	1
CANELLI	1
CANISCHIO	1
CANNERO RIVIERA	1
CANNOBIO	1
CANOSIO	1
CANTALUPA	1
CANTALUPO LIGURE	1
CANTARANA	1
CANTOIRA	1
CAPRAUNA	1
CAPREZZO	1
CAPRIATA D'ORBA	1
CAPRIE	1
CAPRIGLIO	1
CAPRILE	1
CARAGLIO	1
CARAMAGNA PIEMONTE	1
CARAVINO	1
CARBONARA SCRIVIA	1
CARCOFORO	1
CARDE'	1
CAREMA	1
CARENTINO	1
CARESANA	1
CARESANABLOT	1
CAREZZANO	1
CARIGNANO	1

CARISIO	1
CARMAGNOLA	1
CARPENETO	1
CARPIGNANO SESIA	1
CARREGA LIGURE	1
CARROSIO	1
CARRU'	1
CARTIGNANO	1
CARTOSIO	1
CASAL CERMELLI	1
CASALBELTRAME	1
CASALBORGONE	1
CASALE CORTE CERRO	1
CASALE MONFERRATO	1
CASALEGGIO BOIRO	1
CASALEGGIO NOVARA	1
CASALGRASSO	1
CASALINO	1
CASALNOCETO	1
CASALVOLONE	1
CASANOVA ELVO	1
CASAPINTA	1
CASASCO	1
CASCINETTE D'IVREA	1
CASELETTE	1
CASELLE TORINESE	1
CASORZO	1
CASSANO SPINOLA	1
CASSINASCO	1
CASSINE	1
CASSINELLE	1
CASTAGNETO PO	1
CASTAGNITO	1
CASTAGNOLE DELLE LANZE	1
CASTAGNOLE MONFERRATO	1
CASTAGNOLE PIEMONTE	1
CASTEL BOGLIONE	1
CASTEL ROCCHERO	1
CASTELDELFINO	1
CASTELL'ALFERO	1
CASTELLAMONTE	1
CASTELLANIA	1
CASTELLAR	1
CASTELLAR GUIDOBONO	1
CASTELLAZZO BORMIDA	1
CASTELLAZZO NOVARESE	1
CASTELLERO	1
CASTELLETTO CERVO	1
CASTELLETTO D'ERRO	1
CASTELLETTO D'ORBA	1
CASTELLETTO MERLI	1
CASTELLETTO MOLINA	1
CASTELLETTO MONFERRATO	1
CASTELLETTO SOPRA TICINO	1
CASTELLETTO STURA	1
CASTELLETTO UZZONE	1
CASTELLINALDO	1
CASTELLINO TANARO	1
CASTELLO DI ANNONE	1
CASTELMAGNO	1
CASTELNUOVO BELBO	1
CASTELNUOVO BORMIDA	1
CASTELNUOVO CALCEA	1
CASTELNUOVO DI CEVA	1
CASTELNUOVO DON BOSCO	1
CASTELNUOVO NIGRA	1
CASTELNUOVO SCRIVIA	1
CASTELSPINA	1
CASTIGLIONE FALLETTO	1
CASTIGLIONE TINELLA	1
CASTIGLIONE TORINESE	1
CASTINO	1
CAVAGLIA'	1
CAVAGLIETTO	1
CAVAGLIO D'AGOGNA	1
CAVAGLIO-SPOCCIA	1
CAVAGNOLO	3
CAVALLERLEONE	1
CAVALLERMAGGIORE	1
CAVALLIRIO	1
CAVATORE	1
CAVOUR	1
CELLA MONTE	1
CELLARENGO	1
CELLE DI MACRA	1
CELLE ENOMONDO	1
CELLIO	1
CENTALLO	1
CEPPO MORELLI	1
CERANO	1
CERCENASCO	3
CERES	1
CERESETO	1
CERESOLE ALBA	1
CERESOLE REALE	1
CERRETO CASTELLO	1
CERRETO D'ASTI	1
CERRETO GRUE	1
CERRETO LANGHE	1
CERRINA MONFERRATO	1
CERRIONE	1
CERRO TANARO	1
CERVASCA	1
CERVATTO	1
CERVERE	1
CESANA TORINESE	1
CESARA	1
CESSOLE	1
CEVA	1
CHERASCO	1
CHIALAMBERTO	1
CHIANOCCO	1
CHIAVERANO	1
CHIERI	1
CHIESANUOVA	1
CHIOMONTE	1
CHIUSA DI PESIO	1
CHIUSA DI SAN MICHELE	1
CHIUSANO D'ASTI	1
CHIVASSO	1
CICONIO	1
CIGLIANO	1
CIGLIE'	1
CINAGLIO	1
CINTANO	1
CINZANO	1
CIRIE'	1
CISSONE	1
CISTERNA D'ASTI	1
CIVIASCO	1
CLAVESANA	1
CLAVIERE	1
COASSOLO TORINESE	1
COAZZE	1
COAZZOLO	1
COCCONATO	1
COGGIOLA	1
COLAZZA	1
COLLEGNO	1
COLLERETTO CASTELNUOVO	1
COLLERETTO GIACOSA	1
COLLOBIANO	1
COMIGNAGO	1
CONDOVE	1
CONIOLO	1
CONZANO	1
CORIO	1
CORNELIANO D'ALBA	1
CORSIONE	1
CORTANDONE	1
CORTANZE	1
CORTAZZONE	1
CORTEMILIA	1
CORTIGLIONE	1
COSSANO BELBO	1
COSSANO CANAVESE	1
COSSATO	1
COSSOGNO	1
COSSOMBRATO	1
COSTA VESCOVATO	1
COSTANZANA	1
COSTIGLIOLE D'ASTI	1
COSTIGLIOLE SALUZZO	1
CRAVAGLIANA	1
CRAVANZANA	1
CRAVEGGIA	1
CREMOLINO	1
CRESCENTINO	1
CRESSA	1
CREVACUORE	1
CREVOLADOSSOLA	1
CRISSOLO	1
CRODO	1
CROSA	1
CROVA	1
CUCCARO MONFERRATO	1
CUCEGLIO	1
CUMIANA	1
CUNEO	1
CUNICO	1
CUORGNE'	1
CUREGGIO	1
CURINO	1
CURSOLO-ORASSO	1
DEMONTE	1
DENICE	1
DERNICE	1
DESANA	1
DIANO D'ALBA	1
DIVIGNANO	1
DOGLIANI	1
DOMODOSSOLA	1
DONATO	1
DORMELLETTO	1
DORZANO	1
DRONERO	1
DRUENTO	1
DRUOGNO	1
DUSINO SAN MICHELE	1
ELVA	1
ENTRACQUE	1
ENVIE	1
EXILLES	1
FABBRICA CURONE	1
FALMENTA	1
FARA NOVARESE	1
FARIGLIANO	1
FAULE	1
FAVRIA	1
FEISOGLIO	1
FELETTO	1
FELIZZANO	1
FENESTRELLE	1
FERRERE	1
FIANO	1
FIORANO CANAVESE	1
FOBELLO	1
FOGLIZZO	1
FONTANETO D'AGOGNA	1
FONTANETTO PO	1
FONTANILE	1
FORMAZZA	1
FORMIGLIANA	1
FORNO CANAVESE	1
FOSSANO	1
FRABOSA SOPRANA	1
FRABOSA SOTTANA	1
FRACONALTO	1
FRANCAVILLA BISIO	1
FRASCARO	1
FRASSINELLO MONFERRATO	1
FRASSINETO PO	1
FRASSINETTO	1
FRASSINO	1
FRESONARA	1
FRINCO	1
FRONT	1
FROSSASCO	3
FRUGAROLO	1
FUBINE	1
GABIANO	1
GAGLIANICO	1
GAIOLA	1
GALLIATE	1
GAMALERO	1
GAMBASCA	1
GARBAGNA	1
GARBAGNA NOVARESE	1
GARESSIO	1
GARGALLO	1
GARZIGLIANA	1
GASSINO TORINESE	1
GATTICO	1
GATTINARA	1
GAVAZZANA	1
GAVI	1
GENOLA	1
GERMAGNANO	1
GERMAGNO	1
GHEMME	1
GHIFFA	1
GHISLARENGO	1
GIAGLIONE	1
GIAROLE	1
GIAVENO	1
GIFFLENGA	1
GIGNESE	1
GIVOLETTO	1
GORZEGNO	1
GOTTASECCA	1
GOVONE	1
GOZZANO	1
GRAGLIA	1
GRANA	1
GRANOZZO CON MONTICELLO	1
GRAVELLONA TOCE	1
GRAVERE	1
GRAZZANO BADOGLIO	1
GREGGIO	1
GREMIASCO	1
GRIGNASCO	1
GRINZANE CAVOUR	1
GROGNARDO	1
GRONDONA	1
GROSCAVALLO	1
GROSSO	1
GRUGLIASCO	1
GUARDABOSONE	1
GUARENE	1
GUAZZORA	1
GURRO	1
IGLIANO	1
INCISA SCAPACCINO	1
INGRIA	1
INTRAGNA	1
INVERSO PINASCA	1
INVORIO	1
ISASCA	1
ISOLA D'ASTI	1
ISOLA SANT'ANTONIO	1
ISOLABELLA	1
ISSIGLIO	1
IVREA	1
LA CASSA	1
LA LOGGIA	1
LA MORRA	1
LAGNASCO	1
LAMPORO	1
LANDIONA	1
LANZO TORINESE	1
LAURIANO	1
LEINI	1
LEMIE	1
LENTA	1
LEQUIO BERRIA	1
LEQUIO TANARO	1
LERMA	1
LESA	1
LESEGNO	1
LESSOLO	1
LESSONA	1
LEVICE	1
LEVONE	1
LIGNANA	1
LIMONE PIEMONTE	1
LISIO	1
LIVORNO FERRARIS	1
LOAZZOLO	1
LOCANA	1
LOMBARDORE	1
LOMBRIASCO	1
LORANZE'	1
LOREGLIA	1
LOZZOLO	1
LU	1
LUGNACCO	1
LUSERNA SAN GIOVANNI	1
LUSERNETTA	1
LUSIGLIE'	1
MACELLO	1
MACRA	1
MACUGNAGA	1
MADONNA DEL SASSO	1
MAGGIORA	1
MAGLIANO ALFIERI	1
MAGLIANO ALPI	3
MAGLIONE	1
MAGNANO	1
MALESCO	1
MALVICINO	1
MANDELLO VITTA	1
MANGO	1
MANTA	1
MARANO TICINO	1
MARANZANA	1
MARENE	1
MARENTINO	1
MARETTO	1
MARGARITA	1
MARMORA	1
MARSAGLIA	1
MARTINIANA PO	1
MASERA	1
MASIO	1
MASSAZZA	1
MASSELLO	1
MASSERANO	1
MASSINO VISCONTI	1
MASSIOLA	1
MATHI	1
MATTIE	1
MAZZE'	1
MEANA DI SUSA	1
MEINA	1
MELAZZO	1
MELLE	1
MERANA	1
MERCENASCO	1
MERGOZZO	1
MEUGLIANO	1
MEZZANA MORTIGLIENGO	1
MEZZENILE	1
MEZZOMERICO	1
MIAGLIANO	1
MIASINO	1
MIAZZINA	1
MIRABELLO MONFERRATO	1
MOASCA	1
MOIOLA	1
MOLARE	1
MOLINO DEI TORTI	1
MOLLIA	1
MOMBALDONE	1
MOMBARCARO	1
MOMBARUZZO	1
MOMBASIGLIO	1
MOMBELLO DI TORINO	1
MOMBELLO MONFERRATO	1
MOMBERCELLI	3
MOMO	1

MOMPANTERO	1
MOMPERONE	1
MONALE	1
MONASTERO BORMIDA	1
MONASTERO DI LANZO	1
MONASTERO DI VASCO	1
MONASTEROLO CASOTTO	1
MONASTEROLO DI SAVIGLIANO	1
MONCALIERI	1
MONCALVO	1
MONCENISIO	1
MONCESTINO	1
MONCHIERO	1
MONCRIVELLO	1
MONCUCCO TORINESE	1
MONDOVI'	1
MONESIGLIO	1
MONFORTE D'ALBA	1
MONGARDINO	1
MONGIARDINO LIGURE	1
MONGRANDO	1
MONLEALE	1
MONTA'	1
MONTABONE	1
MONTACUTO	1
MONTAFIA	1
MONTALDEO	1
MONTALDO BORMIDA	1
MONTALDO DI MONDOVI'	1
MONTALDO ROERO	1
MONTALDO SCARAMPI	1
MONTALDO TORINESE	1
MONTALENGHE	1
MONTALTO DORA	1
MONTANARO	1
MONTANERA	1
MONTECASTELLO	1
MONTECHIARO D'ACQUI	1
MONTECHIARO D'ASTI	3
MONTECRESTESE	1
MONTEGIOCO	1
MONTEGROSSO D'ASTI	1
MONTELUPO ALBESE	1
MONTEMAGNO	1
MONTEMALE DI CUNEO	1
MONTEMARZINO	1
MONTEROSSO GRANA	1
MONTESCHENO	1
MONTEU DA PO	1
MONTEU ROERO	1
MONTEZEMOLO	1
MONTICELLO D'ALBA	1
MONTIGLIO MONFERRATO	1
MORANO SUL PO	1
MORANSENGO	1
MORBELLO	1
MORETTA	1
MORIONDO TORINESE	1
MORNESE	1
MOROZZO	1
MORSASCO	1
MOSSO	1
MOTTA DE' CONTI	1
MOTTALCIATA	1
MURAZZANO	1
MURELLO	1
MURISENGO	1
MUZZANO	1
NARZOLE	1
NEBBIUNO	1
NEIVE	1
NETRO	1
NEVIGLIE	1
NIBBIOLA	1
NICHELINO	1
NIELLA BELBO	1
NIELLA TANARO	1
NIZZA MONFERRATO	1
NOASCA	1
NOLE	1
NOMAGLIO	1
NONE	1
NONIO	1
NOVALESA	1
NOVARA	1
NOVELLO	1
NOVI LIGURE	1
NUCETTO	1
OCCHIEPPO INFERIORE	1
OCCHIEPPO SUPERIORE	1
OCCIMIANO	1
ODALENGO GRANDE	1
ODALENGO PICCOLO	1
OGGEBBIO	1
OGLIANICO	1
OLCENENGO	1
OLDENICO	1
OLEGGIO	1
OLEGGIO CASTELLO	1
OLIVOLA	1
OLMO GENTILE	1
OMEGNA	1
ONCINO	1
ORBASSANO	1
ORIO CANAVESE	1
ORMEA	1
ORNAVASSO	1
ORSARA BORMIDA	1
ORTA SAN GIULIO	1
OSASCO	1
OSASIO	1
OSTANA	1
OTTIGLIO	1
OULX	1
OVADA	1
OVIGLIO	1
OZEGNA	1
OZZANO MONFERRATO	1
PADERNA	1
PAESANA	1
PAGNO	1
PALAZZO CANAVESE	1
PALAZZOLO VERCELLESE	1
PALLANZENO	1
PAMPARATO	3
PANCALIERI	1
PARELLA	1
PARETO	1
PARODI LIGURE	1
PAROLDO	1
PARUZZARO	1
PASSERANO MARMORITO	1
PASTURANA	1
PAVAROLO	1
PAVONE CANAVESE	1
PECCO	1
PECETTO DI VALENZA	1
PECETTO TORINESE	1
PELLA	1
PENANGO	1
PERLETTO	1
PERLO	1
PEROSA ARGENTINA	1
PEROSA CANAVESE	1
PERRERO	1
PERTENGO	1
PERTUSIO	1
PESSINETTO	1
PETTENASCO	1
PETTINENGO	1
PEVERAGNO	1
PEZZANA	1
PEZZOLO VALLE UZZONE	1
PIANEZZA	1
PIANFEI	1
PIASCO	3
PIATTO	1
PIEA	1
PIEDICAVALLO	1
PIEDIMULERA	1
PIETRA MARAZZI	1
PIETRAPORZIO	1
PIEVE VERGONTE	1
PILA	1
PINASCA	1
PINEROLO	1
PINO D'ASTI	1
PINO TORINESE	1
PIOBESI D'ALBA	1
PIOBESI TORINESE	1
PIODE	1
PIOSSASCO	1
PIOVA' MASSAIA	1
PIOVERA	1
PIOZZO	1
PISANO	1
PISCINA	1
PIVERONE	1
POCAPAGLIA	1
POGNO	1
POIRINO	1
POLLONE	1
POLONGHERA	1
POMARETTO	1
POMARO MONFERRATO	1
POMBIA	1
PONDERANO	1
PONT-CANAVESE	1
PONTECHIANALE	1
PONTECURONE	1
PONTESTURA	1
PONTI	1
PONZANO MONFERRATO	1
PONZONE	1
PORTACOMARO	1
PORTE	1
PORTULA	1
POSTUA	1
POZZOL GROPPO	1
POZZOLO FORMIGARO	1
PRADLEVES	1
PRAGELATO	1
PRALI	1
PRALORMO	1
PRALUNGO	1
PRAMOLLO	1
PRAROLO	1
PRAROSTINO	1
PRASCO	1
PRASCORSANO	1
PRATIGLIONE	1
PRATO SESIA	1
PRAY	1
PRAZZO	1
PREDOSA	1
PREMENO	1
PREMIA	1
PREMOSELLO-CHIOVENDA	1
PRIERO	1
PRIOCCA	1
PRIOLA	1
PRUNETTO	1
QUAGLIUZZO	1
QUARANTI	1
QUAREGNA	1
QUARGNENTO	1
QUARNA SOPRA	1
QUARNA SOTTO	1
QUARONA	1
QUASSOLO	1
QUATTORDIO	1
QUINCINETTO	1
QUINTO VERCELLESE	1
QUITTENGO	1
RACCONIGI	1
RASSA	1
RE	1
REANO	1
RECETTO	1
REFRANCORE	1
REVELLO	1
REVIGLIASCO D'ASTI	1
RIBORDONE	1
RICALDONE	1
RIFREDDO	1
RIMA SAN GIUSEPPE	1
RIMASCO	1
RIMELLA	1
RITTANA	1
RIVA PRESSO CHIERI	1
RIVA VALDOBBIA	1
RIVALBA	1
RIVALTA BORMIDA	1
RIVALTA DI TORINO	1
RIVARA	1
RIVAROLO CANAVESE	1
RIVARONE	1
RIVAROSSA	1
RIVE	1
RIVOLI	1
ROASCHIA	1
ROASCIO	1
ROASIO	1
ROATTO	1
ROBASSOMERO	1
ROBELLA	1
ROBILANTE	1
ROBURENT	1
ROCCA CANAVESE	1
ROCCA CIGLIE'	1
ROCCA D'ARAZZO	1
ROCCA DE' BALDI	1
ROCCA GRIMALDA	1
ROCCABRUNA	1
ROCCAFORTE LIGURE	1
ROCCAFORTE MONDOVI'	1
ROCCASPARVERA	1
ROCCAVERANO	1
ROCCAVIONE	1
ROCCHETTA BELBO	1
ROCCHETTA LIGURE	1
ROCCHETTA PALAFEA	1
ROCCHETTA TANARO	1
RODDI	1
RODDINO	1
RODELLO	1
ROLETTO	1
ROMAGNANO SESIA	1
ROMANO CANAVESE	1
ROMENTINO	1
RONCO BIELLESE	1
RONCO CANAVESE	1
RONDISSONE	1
RONSECCO	1
ROPPOLO	1
RORA'	1
ROSAZZA	1
ROSIGNANO MONFERRATO	1
ROSSA	1
ROSSANA	1
ROSTA	1
ROURE	1
ROVASENDA	1
RUBIANA	1
RUEGLIO	1
RUFFIA	1
SABBIA	1
SAGLIANO MICCA	1
SALA BIELLESE	1
SALA MONFERRATO	1
SALASCO	1
SALASSA	1
SALBERTRAND	1
SALE	1
SALE DELLE LANGHE	1
SALE SAN GIOVANNI	1
SALERANO CANAVESE	1
SALI VERCELLESE	1
SALICETO	1
SALMOUR	1
SALUGGIA	1
SALUSSOLA	1
SALUZZO	1
SALZA DI PINEROLO	1
SAMBUCO	1
SAMONE	1
SAMPEYRE	1
SAN BENEDETTO BELBO	1
SAN BENIGNO CANAVESE	1
SAN BERNARDINO VERBANO	1
SAN CARLO CANAVESE	1
SAN COLOMBANO BELMONTE	1
SAN CRISTOFORO	1
SAN DAMIANO D'ASTI	1
SAN DAMIANO MACRA	1
SAN DIDERO	1
SAN FRANCESCO AL CAMPO	1
SAN GERMANO CHISONE	1
SAN GERMANO VERCELLESE	1
SAN GIACOMO VERCELLESE	1
SAN GILLIO	1
SAN GIORGIO CANAVESE	1
SAN GIORGIO MONFERRATO	1
SAN GIORGIO SCARAMPI	1
SAN GIORIO DI SUSA	1
SAN GIUSTO CANAVESE	1
SAN MARTINO ALFIERI	1
SAN MARTINO CANAVESE	1
SAN MARZANO OLIVETO	1
SAN MAURIZIO CANAVESE	1
SAN MAURIZIO D'OPAGLIO	1
SAN MAURO TORINESE	1
SAN MICHELE MONDOVI'	1
SAN NAZZARO SESIA	1
SAN PAOLO CERVO	1
SAN PAOLO SOLBRITO	1
SAN PIETRO MOSEZZO	1
SAN PIETRO VAL LEMINA	1
SAN PONSO	1
SAN RAFFAELE CIMENA	1
SAN SALVATORE MONFERRATO	1
SAN SEBASTIANO CURONE	1
SAN SEBASTIANO DA PO	1
SAN SECONDO DI PINEROLO	1
SANDIGLIANO	1
SANFRE'	1
SANFRONT	3
SANGANO	1
SANTA MARIA MAGGIORE	1
SANTA VITTORIA D'ALBA	1
SANT'AGATA FOSSILI	1
SANT'ALBANO STURA	1
SANT'AMBROGIO DI TORINO	1
SANT'ANTONINO DI SUSA	1
SANTENA	1
SANTHIA'	1
SANTO STEFANO BELBO	1
SANTO STEFANO ROERO	1
SARDIGLIANO	1
SAREZZANO	1
SAUZE DI CESANA	1
SAUZE D'OULX	1
SAVIGLIANO	1
SCAGNELLO	1
SCALENGHE	1
SCARMAGNO	1
SCARNAFIGI	1
SCIOLZE	1
SCOPA	1
SCOPELLO	1
SCURZOLENGO	1
SELVE MARCONE	1
SEPPIANA	1
SEROLE	1
SERRALUNGA D'ALBA	1
SERRALUNGA DI CREA	1
SERRAVALLE LANGHE	1
SERRAVALLE SCRIVIA	1
SERRAVALLE SESIA	1
SESSAME	1

SESTRIERE	1
SETTIME	1
SETTIMO ROTTARO	1
SETTIMO TORINESE	1
SETTIMO VITTONE	1
SEZZADIO	1
SILLAVENGO	1
SILVANO D'ORBA	1
SINIO	1
SIZZANO	1
SOGLIO	1
SOLERO	1
SOLONGHELLO	1
SOMANO	1
SOMMARIVA DEL BOSCO	1
SOMMARIVA PERNO	1
SOPRANA	1
SORDEVOLO	1
SORISO	1
SOSTEGNO	1
SOZZAGO	1
SPARONE	1
SPIGNO MONFERRATO	1
SPINETO SCRIVIA	1
STAZZANO	1
STRAMBINELLO	1
STRAMBINO	1
STRESA	1
STREVI	1
STRONA	1
STROPPIANA	1
STROPPO	1
SUNO	1
SUSA	1
TAGLIOLO MONFERRATO	1
TARANTASCA	1
TASSAROLO	1
TAVAGNASCO	1
TAVIGLIANO	1
TERDOBBIATE	1
TERNENGO	1
TERRUGGIA	1
TERZO	1
TICINETO	1
TIGLIOLE	1
TOCENO	1
TOLLEGNO	1
TONCO	1
TONENGO	1
TORINO	4
TORNACO	1
TORRAZZA PIEMONTE	1
TORRAZZO	1
TORRE BORMIDA	1
TORRE CANAVESE	1
TORRE MONDOVI'	1
TORRE PELLICE	1
TORRE SAN GIORGIO	1
TORRESINA	1
TORTONA	1
TRANA	1
TRAREGO VIGGIONA	1
TRASQUERA	1
TRAUSELLA	1
TRAVERSELLA	1
TRAVES	1
TRECATE	1
TREISO	1
TREVILLE	1
TREZZO TINELLA	1
TRICERRO	1
TRINITA'	1
TRINO	1
TRISOBBIO	1
TRIVERO	1
TROFARELLO	1
TRONTANO	1
TRONZANO VERCELLESE	1
USSEAUX	1
USSEGLIO	1
VAGLIO SERRA	1
VAIE	1
VAL DELLA TORRE	1
VALDENGO	1
VALDIERI	1
VALDUGGIA	1
VALENZA	1
VALFENERA	1
VALGIOIE	1
VALGRANA	1
VALLANZENGO	1
VALLE MOSSO	1
VALLE SAN NICOLAO	1
VALLO TORINESE	1
VALLORIATE	1
VALMACCA	1
VALMALA	1
VALPERGA	1
VALPRATO SOANA	1
VALSTRONA	3
VANZONE CON SAN CARLO	1
VAPRIO D'AGOGNA	1
VARALLO	1
VARALLO POMBIA	1
VARISELLA	1
VARZO	1
VAUDA CANAVESE	1
VEGLIO	1
VENARIA REALE	1
VENASCA	3
VENAUS	1
VERBANIA	1
VERCELLI	1
VERDUNO	1
VERNANTE	1
VEROLENGO	1
VERRONE	1
VERRUA SAVOIA	1
VERUNO	1
VERZUOLO	1
VESIME	1
VESPOLATE	1
VESTIGNE'	1
VEZZA D'ALBA	1
VIALE	1
VIALFRE'	1
VIARIGI	1
VICO CANAVESE	1
VICOFORTE	1
VICOLUNGO	1
VIDRACCO	1
VIGANELLA	1
VIGLIANO BIELLESE	1
VIGLIANO D'ASTI	1
VIGNALE MONFERRATO	1
VIGNOLE BORBERA	1
VIGNOLO	1
VIGNONE	1
VIGONE	3
VIGUZZOLO	1
VILLA DEL BOSCO	1
VILLA SAN SECONDO	1
VILLADEATI	1
VILLADOSSOLA	1
VILLAFALLETTO	1
VILLAFRANCA D'ASTI	1
VILLAFRANCA PIEMONTE	1
VILLALVERNIA	1
VILLAMIROGLIO	1
VILLANOVA BIELLESE	1
VILLANOVA CANAVESE	1
VILLANOVA D'ASTI	1
VILLANOVA MONDOVI'	1
VILLANOVA MONFERRATO	1
VILLANOVA SOLARO	1
VILLAR DORA	1
VILLAR FOCCHIARDO	1
VILLAR PELLICE	1
VILLAR PEROSA	1
VILLAR SAN COSTANZO	1
VILLARBASSE	1
VILLARBOIT	1
VILLAREGGIA	1
VILLAROMAGNANO	1
VILLASTELLONE	1
VILLATA	1
VILLETTE	1
VINADIO	1
VINCHIO	1
VINOVO	1
VINZAGLIO	1
VIOLA	1
VIRLE PIEMONTE	1
VISCHE	1
VISONE	1
VISTRORIO	1
VIU'	1
VIVERONE	1
VOCCA	1
VOGOGNA	1
VOLPEDO	1
VOLPEGLINO	1
VOLPIANO	1
VOLTAGGIO	1
VOLVERA	1
VOTTIGNASCO	1
ZIMONE	1
ZUBIENA	1
ZUMAGLIA	1

REGIONE PUGLIA

ACCADIA	1
ACQUARICA DEL CAPO	1
ACQUAVIVA DELLE FONTI	1
ADELFIA	3
ALBEROBELLO	1
ALBERONA	1
ALESSANO	1
ALEZIO	1
ALLISTE	1
ALTAMURA	1
ANDRANO	1
ANDRIA	1
ANZANO DI PUGLIA	1
APRICENA	1
ARADEO	1
ARNESANO	1
ASCOLI SATRIANO	1
AVETRANA	1
BAGNOLO DEL SALENTO	1
BARI	1
BARLETTA	1
BICCARI	1
BINETTO	1
BISCEGLIE	1
BITETTO	1
BITONTO	1
BITRITTO	1
BOTRUGNO	1
BOVINO	1
BRINDISI	1
CAGNANO VARANO	1
CALIMERA	1
CAMPI SALENTINA	1
CANDELA	1
CANNOLE	1
CANOSA DI PUGLIA	1
CAPRARICA DI LECCE	1
CAPURSO	1
CARAPELLE	1
CARLANTINO	1
CARMIANO	1
CAROSINO	1
CAROVIGNO	3
CARPIGNANO SALENTINO	1
CARPINO	1
CASALNUOVO MONTEROTARO	1
CASALVECCHIO DI PUGLIA	1
CASAMASSIMA	1
CASARANO	1
CASSANO DELLE MURGE	1
CASTELLANA GROTTE	1
CASTELLANETA	1
CASTELLUCCIO DEI SAURI	1
CASTELLUCCIO VALMAGGIORE	1
CASTELNUOVO DELLA DAUNIA	1
CASTRI DI LECCE	1
CASTRIGNANO DE' GRECI	1
CASTRIGNANO DEL CAPO	1
CASTRO	1
CAVALLINO	1
CEGLIE MESSAPICA	1
CELENZA VALFORTORE	1
CELLAMARE	1
CELLE DI SAN VITO	1
CELLINO SAN MARCO	1
CERIGNOLA	1
CHIEUTI	1
CISTERNINO	1
COLLEPASSO	1
CONVERSANO	1
COPERTINO	1
CORATO	1
CORIGLIANO D'OTRANTO	1
CORSANO	1
CRISPIANO	1
CURSI	1
CUTROFIANO	1
DELICETO	1
DISO	1
ERCHIE	1
FAETO	1
FAGGIANO	1
FASANO	1
FOGGIA	1
FRAGAGNANO	1
FRANCAVILLA FONTANA	1
GAGLIANO DEL CAPO	1
GALATINA	1
GALATONE	1
GALLIPOLI	1
GINOSA	1
GIOIA DEL COLLE	1
GIOVINAZZO	1
GIUGGIANELLO	1
GIURDIGNANO	1
GRAVINA IN PUGLIA	1
GROTTAGLIE	1
GRUMO APPULA	1
GUAGNANO	1
ISCHITELLA	1
ISOLE TREMITI	1
LATERZA	1
LATIANO	1
LECCE	1
LEPORANO	1
LEQUILE	1
LESINA	1
LEVERANO	1
LIZZANELLO	1
LIZZANO	1
LOCOROTONDO	1
LUCERA	1
MAGLIE	1
MANDURIA	1
MANFREDONIA	1
MARGHERITA DI SAVOIA	1
MARTANO	1
MARTIGNANO	1
MARTINA FRANCA	1
MARUGGIO	1
MASSAFRA	1
MATINO	1
MATTINATA	1
MELENDUGNO	1
MELISSANO	1
MELPIGNANO	1
MESAGNE	1
MIGGIANO	1
MINERVINO DI LECCE	1
MINERVINO MURGE	1
MODUGNO	1
MOLA DI BARI	1
MOLFETTA	1
MONOPOLI	1
MONTE SANT'ANGELO	1
MONTEIASI	1
MONTELEONE DI PUGLIA	1
MONTEMESOLA	1
MONTEPARANO	1
MONTERONI DI LECCE	1
MONTESANO SALENTINO	1
MORCIANO DI LEUCA	1
MOTTA MONTECORVINO	1
MOTTOLA	1
MURO LECCESE	1
NARDO'	1
NEVIANO	1
NOCI	1
NOCIGLIA	1
NOICATTARO	1
NOVOLI	1
ORDONA	1
ORIA	1
ORSARA DI PUGLIA	1
ORTA NOVA	1
ORTELLE	1
OSTUNI	1
OTRANTO	1
PALAGIANELLO	1
PALAGIANO	1
PALMARIGGI	1
PALO DEL COLLE	1
PANNI	1
PARABITA	1
PATU'	1
PESCHICI	3
PIETRAMONTECORVINO	1
POGGIARDO	1
POGGIO IMPERIALE	1
POGGIORSINI	1
POLIGNANO A MARE	1
PORTO CESAREO	1
PRESICCE	1
PULSANO	1
PUTIGNANO	1
RACALE	1
RIGNANO GARGANICO	1
ROCCAFORZATA	1
ROCCHETTA SANT'ANTONIO	1
RODI GARGANICO	1
ROSETO VALFORTORE	1
RUFFANO	1
RUTIGLIANO	1
RUVO DI PUGLIA	1
SALICE SALENTINO	1
SALVE	1
SAMMICHELE DI BARI	3
SAN CASSIANO	1
SAN CESARIO DI LECCE	1
SAN DONACI	1
SAN DONATO DI LECCE	1
SAN FERDINANDO DI PUGLIA	1
SAN GIORGIO IONICO	1
SAN GIOVANNI ROTONDO	1
SAN MARCO IN LAMIS	1
SAN MARCO LA CATOLA	1
SAN MARZANO DI SAN GIUSEPPE	1
SAN MICHELE SALENTINO	1
SAN PANCRAZIO SALENTINO	1
SAN PAOLO DI CIVITATE	1
SAN PIETRO IN LAMA	1
SAN PIETRO VERNOTICO	1
SAN SEVERO	1
SAN VITO DEI NORMANNI	1

SANARICA 1
SANNICANDRO DI BARI 1
SANNICANDRO GARGANICO 1
SANNICOLA 1
SANTA CESAREA TERME 1
SANT'AGATA DI PUGLIA 1
SANTERAMO IN COLLE 1
SAVA 1
SCORRANO 1
SECLI' 3
SERRACAPRIOLA 1
SOGLIANO CAVOUR 1
SOLETO 1
SPECCHIA 1
SPINAZZOLA 1
SPONGANO 1
SQUINZANO 1
STATTE 1
STERNATIA 1
STORNARA 1
STORNARELLA 1
SUPERSANO 1
SURANO 1
SURBO 1
TARANTO 1
TAURISANO 1
TAVIANO 1
TERLIZZI 1
TIGGIANO 1
TORCHIAROLO 1
TORITTO 1
TORRE SANTA SUSANNA 1
TORREMAGGIORE 1
TORRICELLA 1
TRANI 1
TREPUZZI 1
TRICASE 1
TRIGGIANO 1
TRINITAPOLI 1
TROIA 1
TUGLIE 1
TURI 1
UGENTO 1
UGGIANO LA CHIESA 1
VALENZANO 1
VEGLIE 1
VERNOLE 1
VICO DEL GARGANO 1
VIESTE 1
VILLA CASTELLI 1
VOLTURARA APPULA 1
VOLTURINO 1
ZAPPONETA 1
ZOLLINO 1

REGIONE SARDEGNA

ABBASANTA 1
AGGIUS 1
AGLIENTU 1
AIDOMAGGIORE 1
ALA' DEI SARDI 1
ALBAGIARA 1
ALES 1
ALGHERO 1
ALLAI 1
ANELA 1
ARBOREA 1
ARBUS 1
ARDARA 1
ARDAULI 1
ARITZO 1
ARMUNGIA 1
ARZACHENA 1
ARZANA 1
ASSEMINI 1
ASSOLO 1
ASUNI 1
ATZARA 1
AUSTIS 1
BADESI 1
BALLAO 1
BANARI 1
BARADILI 1
BARATILI SAN PIETRO 1
BARESSA 1
BARI SARDO 1
BARRALI 1
BARUMINI 1
BAULADU 1
BAUNEI 1
BELVI 1
BENETUTTI 1
BERCHIDDA 2
BESSUDE 1
BIDONI' 1
BIRORI 1
BITTI 1
BOLOTANA 1
BONARCADO 1
BONNANARO 1
BONO 1
BONORVA 1
BORONEDDU 1
BORORE 1
BORTIGALI 1
BORTIGIADAS 1
BORUTTA 1
BOSA 1
BOTTIDDA 1
BUDDUSO' 1
BUDONI 1
BUGGERRU 1
BULTEI 1
BULZI 1
BURCEI 1
BURGOS 1
BUSACHI 1
CABRAS 1
CAGLIARI 1
CALANGIANUS 2
CALASETTA 1
CAPOTERRA 1
CARBONIA 1
CARDEDU 1
CARGEGHE 1
CARLOFORTE 1
CASTELSARDO 1
CASTIADAS 1
CHEREMULE 1
CHIARAMONTI 1
CODRONGIANOS 1
COLLINAS 1
COSSOINE 1
CUGLIERI 1
CURCURIS 1
DECIMOMANNU 1
DECIMOPUTZU 1
DESULO 1
DOLIANOVA 1
DOMUS DE MARIA 1
DOMUSNOVAS 1
DONORI' 1
DORGALI 1
DUALCHI 1
ELINI 1
ELMAS 1
ERULA 1
ESCALAPLANO 1
ESCOLCA 1
ESPORLATU 1
ESTERZILI 1
FLORINAS 1
FLUMINIMAGGIORE 1
FLUSSIO 1
FONNI 1
FORDONGIANUS 1
FURTEI 1
GADONI 1
GAIRO 1
GALTELLI 1
GAVOI 1
GENONI 1
GENURI 1
GERGEI 1
GESICO 1
GESTURI 1
GHILARZA 1
GIAVE 1
GIBA 1
GIRASOLE 1
GOLFO ARANCI 1
GONI 1
GONNESA 1
GONNOSCODINA 1
GONNOSFANADIGA 1
GONNOSNO' 1
GONNOSTRAMATZA 1
GUAMAGGIORE 1
GUASILA 1
GUSPINI 1
IGLESIAS 1
ILBONO 1
ILLORAI 1
IRGOLI 1
ISILI 1
ITTIREDDU 1
ITTIRI 1
JERZU 1
LA MADDALENA 1
LACONI 1
LAERRU 1
LANUSEI 1
LAS PLASSAS 1
LEI 1
LOCERI 1
LOCULI 1
LODE' 1
LODINE 1
LOIRI PORTO SAN PAOLO 1
LOTZORAI 1
LULA 1
LUNAMATRONA 1
LUOGOSANTO 1
LURAS 1
MACOMER 1
MAGOMADAS 1
MAMOIADA 1
MANDAS 1
MARA 1
MARACALAGONIS 1
MARRUBIU 1
MARTIS 1
MASAINAS 1
MASULLAS 1
MEANA SARDO 1
MILIS 1
MODOLO 1
MOGORELLA 1
MOGORO 1
MONASTIR 1
MONSERRATO 1
MONTELEONE ROCCA DORIA 1
MONTI 1
MONTRESTA 1
MORES 1
MORGONGIORI 1
MURAVERA 1
MUROS 1
MUSEI 1
NARBOLIA 1
NARCAO 1
NEONELI 1
NORAGUGUME 1
NORBELLO 1
NUGHEDU DI SAN NICOLO' 1
NUGHEDU SANTA VITTORIA 1
NULE 1
NULVI 1
NUORO 1
NURACHI 1
NURAGUS 1
NURALLAO 1
NURAMINIS 1
NURECI 1
NURRI 1
NUXIS 1
OLBIA 1
OLIENA 1
OLLASTRA 1
OLLOLAI 1
OLMEDO 1
OLZAI 1
ONANI 1
ONIFAI 1
ONIFERI 1
ORANI 1
ORGOSOLO 1
ORISTANO 1
OROSEI 1
OROTELLI 1
ORROLI 1
ORTACESUS 1
ORTUERI 1
ORUNE 1
OSCHIRI 1
OSIDDA 1
OSILO 1
OSINI 1
OSSI 1
OTTANA 1
OVODDA 1
OZIERI 1
PABILLONIS 1
PADRIA 1
PADRU 1
PALAU 1
PALMAS ARBOREA 1
PATTADA 1
PAU 1
PAULI ARBAREI 1
PAULILATINO 1
PERDASDEFOGU 1
PERDAXIUS 1
PERFUGAS 1
PIMENTEL 1
PISCINAS 1
PLOAGHE 1
POMPU 1
PORTO TORRES 1
PORTOSCUSO 1
POSADA 1
POZZOMAGGIORE 1
PULA 1
PUTIFIGARI 1
QUARTU SANT'ELENA 1
QUARTUCCIU 1
RIOLA SARDO 1
ROMANA 1
RUINAS 1
SADALI 1
SAGAMA 1
SAMASSI 1
SAMATZAI 1
SAMUGHEO 1
SAN BASILIO 1
SAN GAVINO MONREALE 1
SAN GIOVANNI SUERGIU 1
SAN NICOLO' D'ARCIDANO 1
SAN NICOLO' GERREI 1
SAN SPERATE 1
SAN TEODORO 1
SAN VERO MILIS 1
SAN VITO 1
SANLURI 1
SANTA GIUSTA 1
SANTA MARIA COGHINAS 1
SANTA TERESA GALLURA 1
SANTADI 1
SANT'ANDREA FRIUS 1
SANT'ANNA ARRESI 1
SANT'ANTIOCO 1
SANT'ANTONIO DI GALLURA 1
SANTU LUSSURGIU 1
SARDARA 1
SARROCH 1
SARULE 1
SASSARI 1
SCANO DI MONTIFERRO 1
SEDILO 1
SEDINI 1
SEGARIU 1
SELARGIUS 1
SELEGAS 1
SEMESTENE 1
SENEGHE 1
SENIS 1
SENNARIOLO 1
SENNORI 1
SENORBI' 1
SERDIANA 1
SERRAMANNA 1
SERRENTI 1
SERRI 1
SESTU 1
SETTIMO SAN PIETRO 1
SETZU 1
SEUI 1
SEULO 1
SIAMAGGIORE 1
SIAMANNA 1
SIAPICCIA 1
SIDDI 1
SILANUS 1
SILIGO 1
SILIQUA 1
SILIUS 1
SIMALA 1
SIMAXIS 1
SINDIA 1
SINI 1
SINISCOLA 1
SINNAI 1
SIRIS 1
SIURGUS DONIGALA 1
SODDI 1
SOLARUSSA 1
SOLEMINIS 1
SORGONO 1
SORRADILE 1
SORSO 1
STINTINO 1
SUELLI 1
SUNI 1
TADASUNI 1
TALANA 1
TELTI 1
TEMPIO PAUSANIA 2
TERGU 1
TERRALBA 1
TERTENIA 1
TETI 1
TEULADA 1
THIESI 1
TIANA 1
TINNURA 1
TISSI 1
TONARA 1
TORPE' 1
TORRALBA 1
TORTOLI' 1
TRAMATZA 1
TRATALIAS 1
TRESNURAGHES 1
TRIEI 1
TRINITA D'AGULTU E VIGNOLA 1

Comune	N.
TUILI	1
TULA	1
TURRI	1
ULA' TIRSO	1
ULASSAI	1
URAS	1
URI	1
URZULEI	1
USELLUS	1
USINI	1
USSANA	1
USSARAMANNA	1
USSASSAI	1
UTA	1
VALLEDORIA	1
VALLERMOSA	1
VIDDALBA	1
VILLA SAN PIETRO	1
VILLA SANT'ANTONIO	1
VILLA VERDE	1
VILLACIDRO	1
VILLAGRANDE STRISAILI	1
VILLAMAR	1
VILLAMASSARGIA	1
VILLANOVA MONTELEONE	1
VILLANOVA TRUSCHEDU	1
VILLANOVA TULO	1
VILLANOVAFORRU	1
VILLANOVAFRANCA	1
VILLAPERUCCIO	1
VILLAPUTZU	1
VILLASALTO	1
VILLASIMIUS	1
VILLASOR	1
VILLASPECIOSA	1
VILLAURBANA	1
ZEDDIANI	1
ZERFALIU	1

REGIONE SICILIA

Comune	N.
ACATE	1
ACI BONACCORSI	1
ACI CASTELLO	1
ACI CATENA	1
ACI SANT'ANTONIO	1
ACIREALE	1
ACQUAVIVA PLATANI	1
ACQUEDOLCI	1
ADRANO	1
AGIRA	1
AGRIGENTO	1
AIDONE	1
ALCAMO	1
ALCARA LI FUSI	1
ALESSANDRIA DELLA ROCCA	1
ALI'	1
ALI' TERME	1
ALIA	1
ALIMENA	1
ALIMINUSA	1
ALTAVILLA MILICIA	1
ALTOFONTE	1
ANTILLO	1
ARAGONA	1
ASSORO	1
AUGUSTA	1
AVOLA	1
BAGHERIA	1
BALESTRATE	1
BARCELLONA POZZO DI GOTTO	1
BARRAFRANCA	1
BASICO'	1
BAUCINA	1
BELMONTE MEZZAGNO	1
BELPASSO	1
BIANCAVILLA	1
BISACQUINO	1
BIVONA	1
BLUFI	1
BOLOGNETTA	1
BOMPENSIERE	1
BOMPIETRO	1
BORGETTO	1
BROLO	1
BRONTE	1
BUCCHERI	1
BURGIO	1
BUSCEMI	1
BUSETO PALIZZOLO	1
BUTERA	1
CACCAMO	1
CALAMONACI	1
CALASCIBETTA	1
CALATABIANO	1
CALATAFIMI	1
CALTABELLOTTA	1
CALTAGIRONE	1
CALTANISSETTA	1
CALTAVUTURO	1
CAMASTRA	1
CAMMARATA	1
CAMPOBELLO DI LICATA	1
CAMPOBELLO DI MAZARA	1
CAMPOFELICE DI FITALIA	1
CAMPOFELICE DI ROCCELLA	1
CAMPOFIORITO	1
CAMPOFRANCO	1
CAMPOREALE	1
CAMPOROTONDO ETNEO	1
CANICATTI'	1
CANICATTINI BAGNI	1
CAPACI	1
CAPIZZI	1
CAPO D'ORLANDO	1
CAPRI LEONE	1
CARINI	1
CARLENTINI	1
CARONIA	1
CASALVECCHIO SICULO	1
CASSARO	1
CASTEL DI IUDICA	1
CASTEL DI LUCIO	1
CASTELBUONO	1
CASTELDACCIA	1
CASTELLAMMARE DEL GOLFO	1
CASTELLANA SICULA	1
CASTELL'UMBERTO	1
CASTELMOLA	1
CASTELTERMINI	1
CASTELVETRANO	1
CASTIGLIONE DI SICILIA	1
CASTROFILIPPO	1
CASTRONUOVO DI SICILIA	1
CASTROREALE	1
CATANIA	1
CATENANUOVA	1
CATTOLICA ERACLEA	1
CEFALA' DIANA	1
CEFALU'	1
CENTURIPE	1
CERAMI	1
CERDA	1
CESARO'	1
CHIARAMONTE GULFI	1
CHIUSA SCLAFANI	1
CIANCIANA	1
CIMINNA	1
CINISI	1
COLLESANO	1
COMISO	1
COMITINI	1
CONDRO'	1
CONTESSA ENTELLINA	1
CORLEONE	1
CUSTONACI	1
DELIA	1
ENNA	1
ERICE	1
FALCONE	1
FAVARA	1
FAVIGNANA	1
FERLA	1
FICARAZZI	1
FICARRA	1
FIUMEDINISI	1
FIUMEFREDDO DI SICILIA	1
FLORESTA	1
FLORIDIA	1
FONDACHELLI-FANTINA	1
FORZA D'AGRO'	1
FRANCAVILLA DI SICILIA	1
FRANCOFONTE	1
FRAZZANO'	1
FURCI SICULO	1
FURNARI	1
GAGGI	1
GAGLIANO CASTELFERRATO	1
GALATI MAMERTINO	1
GALLODORO	1
GANGI	1
GELA	1
GERACI SICULO	1
GIARDINELLO	1
GIARDINI-NAXOS	1
GIARRATANA	1
GIARRE	1
GIBELLINA	1
GIOIOSA MAREA	1
GIULIANA	1
GODRANO	1
GRAMMICHELE	1
GRANITI	1
GRATTERI	1
GRAVINA DI CATANIA	1
GROTTE	1
GUALTIERI SICAMINO'	1
ISNELLO	1
ISOLA DELLE FEMMINE	1
ISPICA	1
ITALA	1
JOPPOLO GIANCAXIO	1
LAMPEDUSA E LINOSA	1
LASCARI	1
LENI	1
LENTINI	3
LEONFORTE	1
LERCARA FRIDDI	1
LETOJANNI	1
LIBRIZZI	1
LICATA	1
LICODIA EUBEA	1
LIMINA	1
LINGUAGLOSSA	1
LIPARI	1
LONGI	1
LUCCA SICULA	1
MALETTO	1
MALFA	1
MALVAGNA	1
MANDANICI	1
MANIACE	1
MARIANOPOLI	1
MARINEO	1
MARSALA	1
MASCALI	1
MASCALUCIA	1
MAZARA DEL VALLO	1
MAZZARINO	1
MAZZARRA' SANT'ANDREA	1
MAZZARRONE	1
MELILLI	1
MENFI	1
MERI'	1
MESSINA	1
MEZZOJUSO	1
MILAZZO	1
MILENA	1
MILITELLO IN VAL DI CATANIA	1
MILITELLO ROSMARINO	1
MILO	1
MINEO	1
MIRABELLA IMBACCARI	1
MIRTO	1
MISILMERI	1
MISTERBIANCO	1
MISTRETTA	1
MODICA	1
MOIO ALCANTARA	1
MONFORTE SAN GIORGIO	1
MONGIUFFI MELIA	1
MONREALE	1
MONTAGNAREALE	1
MONTALBANO ELICONA	1
MONTALLEGRO	1
MONTEDORO	1
MONTELEPRE	1
MONTEMAGGIORE BELSITO	1
MONTEROSSO ALMO	1
MONTEVAGO	1
MOTTA CAMASTRA	1
MOTTA D'AFFERMO	1
MOTTA SANT'ANASTASIA	1
MUSSOMELI	1
NARO	1
NASO	1
NICOLOSI	1
NICOSIA	1
NISCEMI	1
NISSORIA	1
NIZZA DI SICILIA	1
NOTO	1
NOVARA DI SICILIA	1
OLIVERI	1
PACE DEL MELA	1
PACECO	1
PACHINO	1
PAGLIARA	1
PALAGONIA	3
PALAZZO ADRIANO	1
PALAZZOLO ACREIDE	1
PALERMO	4
PALMA DI MONTECHIARO	1
PANTELLERIA	1
PARTANNA	1
PARTINICO	1
PATERNO'	1
PATTI	1
PEDARA	1
PETRALIA SOPRANA	1
PETRALIA SOTTANA	1
PETROSINO	1
PETTINEO	1
PIANA DEGLI ALBANESI	1
PIAZZA ARMERINA	1
PIEDIMONTE ETNEO	1
PIETRAPERZIA	1
PIRAINO	1
POGGIOREALE	1
POLIZZI GENEROSA	1
POLLINA	1
PORTO EMPEDOCLE	1
PORTOPALO DI CAPO PASSERO	1
POZZALLO	1
PRIOLO GARGALLO	1
PRIZZI	1
RACALMUTO	1
RACCUJA	1
RADDUSA	1
RAFFADALI	1
RAGALNA	1
RAGUSA	1
RAMACCA	1
RANDAZZO	1
RAVANUSA	1
REALMONTE	1
REGALBUTO	1
REITANO	1
RESUTTANO	1
RIBERA	1
RIESI	1
RIPOSTO	1
ROCCAFIORITA	1
ROCCALUMERA	3
ROCCAMENA	1
ROCCAPALUMBA	1
ROCCAVALDINA	1
ROCCELLA VALDEMONE	1
RODI' MILICI	1
ROMETTA	1
ROSOLINI	1
SALAPARUTA	1
SALEMI	1
SAMBUCA DI SICILIA	1
SAN BIAGIO PLATANI	1
SAN CATALDO	1
SAN CIPIRELLO	1
SAN CONO	1
SAN FILIPPO DEL MELA	1
SAN FRATELLO	1
SAN GIOVANNI GEMINI	1
SAN GIOVANNI LA PUNTA	1
SAN GIUSEPPE JATO	1
SAN GREGORIO DI CATANIA	1
SAN MARCO D'ALUNZIO	1
SAN MAURO CASTELVERDE	1
SAN MICHELE DI GANZARIA	1
SAN PIER NICETO	1
SAN PIERO PATTI	1
SAN PIETRO CLARENZA	1
SAN SALVATORE DI FITALIA	1
SAN TEODORO	1
SAN VITO LO CAPO	1
SANTA CATERINA VILLARMOSA	1
SANTA CRISTINA GELA	1
SANTA CROCE CAMERINA	1
SANTA DOMENICA VITTORIA	1
SANTA ELISABETTA	1
SANTA FLAVIA	1
SANTA LUCIA DEL MELA	1
SANTA MARGHERITA DI BELICE	1
SANTA MARIA DI LICODIA	1
SANTA MARINA SALINA	1
SANTA NINFA	1
SANTA TERESA DI RIVA	1
SANTA VENERINA	1
SANT'AGATA DI MILITELLO	1
SANT'AGATA LI BATTIATI	1
SANT'ALESSIO SICULO	1
SANT'ALFIO	1
SANT'ANGELO DI BROLO	1
SANT'ANGELO MUXARO	1
SANTO STEFANO DI CAMASTRA	1
SANTO STEFANO QUISQUINA	1
SAPONARA	1
SAVOCA	1
SCALETTA ZANCLEA	1
SCIACCA	1
SCIARA	1
SCICLI	1
SCILLATO	1
SCLAFANI BAGNI	1
SCORDIA	1
SERRADIFALCO	1
SICULIANA	1
SINAGRA	1
SIRACUSA	1
SOLARINO	1
SOMMATINO	1
SORTINO	1
SPADAFORA	1
SPERLINGA	1
SUTERA	1
TAORMINA	1
TERME VIGLIATORE	1
TERMINI IMERESE	1

TERRASINI 1
TORREGROTTA 1
TORRENOVA 1
TORRETTA 1
TORTORICI 1
TRABIA 1
TRAPANI 1
TRAPPETO 1
TRECASTAGNI 1
TREMESTIERI ETNEO 1
TRIPI 1
TROINA 1
TUSA 1
UCRIA 1
USTICA 1
VALDERICE 1
VALDINA 1
VALGUARNERA CAROPEPE 1
VALLEDOLMO 1
VALLELUNGA PRATAMENO 1
VALVERDE 1
VENETICO 1
VENTIMIGLIA DI SICILIA 1
VIAGRANDE 1
VICARI 1
VILLABATE 1
VILLAFRANCA SICULA 1
VILLAFRANCA TIRRENA 1
VILLAFRATI 1
VILLALBA 1
VILLAROSA 1
VITA 1
VITTORIA 1
VIZZINI 1
ZAFFERANA ETNEA 1

REGIONE TOSCANA

ABBADIA SAN SALVATORE 1
ABETONE 1
AGLIANA 1
ALTOPASCIO 1
ANGHIARI 1
ARCIDOSSO 1
AREZZO 1
ASCIANO 1
AULLA 1
BADIA TEDALDA 1
BAGNI DI LUCCA 1
BAGNO A RIPOLI 1
BAGNONE 1
BARBERINO DI MUGELLO 1
BARBERINO VAL D'ELSA 1
BARGA 1
BIBBIENA 1
BIBBONA 1
BIENTINA 1
BORGO A MOZZANO 1
BORGO SAN LORENZO 1
BUCINE 1
BUGGIANO 1
BUONCONVENTO 1
BUTI 1
CALCI 1
CALCINAIA 1
CALENZANO 1
CAMAIORE 1
CAMPAGNATICO 1
CAMPI BISENZIO 1
CAMPIGLIA MARITTIMA 1
CAMPO NELL'ELBA 1
CAMPORGIANO 1
CANTAGALLO 1
CAPALBIO 1
CAPANNOLI 1
CAPANNORI 1
CAPOLIVERI 1
CAPOLONA 1
CAPRAIA E LIMITE 1
CAPRAIA ISOLA 1
CAPRESE MICHELANGELO 1
CAREGGINE 1
CARMIGNANO 1
CARRARA 1
CASALE MARITTIMO 1
CASCIANA TERME 1
CASCINA 1
CASOLA IN LUNIGIANA 1
CASOLE D'ELSA 1
CASTAGNETO CARDUCCI 1
CASTEL DEL PIANO 1
CASTEL FOCOGNANO 1
CASTEL SAN NICCOLO' 1
CASTELFIORENTINO 1
CASTELFRANCO DI SOPRA 1
CASTELFRANCO DI SOTTO 1
CASTELL'AZZARA 1
CASTELLINA IN CHIANTI 1
CASTELLINA MARITTIMA 1
CASTELNUOVO BERARDENGA 1
CASTELNUOVO DI GARFAGNANA 1
CASTELNUOVO DI VAL DI CECINA 1
CASTIGLION FIBOCCHI 1
CASTIGLION FIORENTINO 1
CASTIGLIONE DELLA PESCAIA 1
CASTIGLIONE DI GARFAGNANA 1
CASTIGLIONE D'ORCIA 1
CAVRIGLIA 1
CECINA 1
CERRETO GUIDI 1
CERTALDO 1
CETONA 1
CHIANCIANO TERME 1
CHIANNI 1
CHIESINA UZZANESE 1
CHITIGNANO 1
CHIUSDINO 1
CHIUSI 1
CHIUSI DELLA VERNA 1
CINIGIANO 1
CIVITELLA IN VAL DI CHIANA 1
CIVITELLA PAGANICO 1
COLLE DI VAL D'ELSA 1
COLLESALVETTI 1
COMANO 1
COREGLIA ANTELMINELLI 1
CORTONA 1
CRESPINA 1
CUTIGLIANO 1
DICOMANO 1
EMPOLI 1
FABBRICHE DI VALLICO 1
FAUGLIA 1
FIESOLE 1
FIGLINE VALDARNO 1
FILATTIERA 1
FIRENZE 4
FIRENZUOLA 1
FIVIZZANO 1
FOIANO DELLA CHIANA 1
FOLLONICA 1
FORTE DEI MARMI 1
FOSCIANDORA 1
FOSDINOVO 1
FUCECCHIO 1
GAIOLE IN CHIANTI 1
GALLICANO 1
GAMBASSI TERME 1
GAVORRANO 1
GIUNCUGNANO 1
GREVE IN CHIANTI 1
GROSSETO 1
GUARDISTALLO 1
IMPRUNETA 1
INCISA IN VAL D'ARNO 1
ISOLA DEL GIGLIO 1
LAJATICO 1
LAMPORECCHIO 1
LARCIANO 1
LARI 1
LASTRA A SIGNA 1
LATERINA 1
LICCIANA NARDI 1
LIVORNO 1
LONDA 1
LORENZANA 1
LORO CIUFFENNA 1
LUCCA 1
LUCIGNANO 1
MAGLIANO IN TOSCANA 1
MANCIANO 1
MARCIANA 1
MARCIANA MARINA 1
MARCIANO DELLA CHIANA 1
MARLIANA 1
MARRADI 1
MASSA 1
MASSA E COZZILE 1
MASSA MARITTIMA 1
MASSAROSA 1
MINUCCIANO 1
MOLAZZANA 1
MONSUMMANO TERME 1
MONTAIONE 1
MONTALCINO 1
MONTALE 1
MONTE ARGENTARIO 1
MONTE SAN SAVINO 1
MONTECARLO 1
MONTECATINI VAL DI CECINA 1
MONTECATINI-TERME 1
MONTELUPO FIORENTINO 1
MONTEMIGNAIO 1
MONTEMURLO 1
MONTEPULCIANO 1
MONTERCHI 1
MONTERIGGIONI 1
MONTERONI D'ARBIA 1
MONTEROTONDO MARITTIMO 1
MONTESCUDAIO 1
MONTESPERTOLI 1
MONTEVARCHI 1
MONTEVERDI MARITTIMO 1
MONTICIANO 1
MONTIERI 1
MONTIGNOSO 1
MONTOPOLI IN VAL D'ARNO 1
MULAZZO 1
MURLO 1
ORBETELLO 1
ORCIANO PISANO 1
ORTIGNANO RAGGIOLO 1
PALAIA 1
PALAZZUOLO SUL SENIO 1
PECCIOLI 1
PELAGO 1
PERGINE VALDARNO 1
PESCAGLIA 1
PESCIA 1
PIAN DI SCO 1
PIANCASTAGNAIO 1
PIAZZA AL SERCHIO 1
PIENZA 1
PIETRASANTA 1
PIEVE A NIEVOLE 1
PIEVE FOSCIANA 1
PIEVE SANTO STEFANO 1
PIOMBINO 1
PISA 1
PISTOIA 1
PITEGLIO 1
PITIGLIANO 1
PODENZANA 1
POGGIBONSI 1
POGGIO A CAIANO 1
POMARANCE 1
PONSACCO 1
PONTASSIEVE 1
PONTE BUGGIANESE 1
PONTEDERA 1
PONTREMOLI 1
POPPI 1
PORCARI 1
PORTO AZZURRO 1
PORTOFERRAIO 1
PRATO 1
PRATOVECCHIO 1
QUARRATA 1
RADDA IN CHIANTI 1
RADICOFANI 3
RADICONDOLI 1
RAPOLANO TERME 1
REGGELLO 1
RIGNANO SULL'ARNO 1
RIO MARINA 1
RIO NELL'ELBA 1
RIPARBELLA 1
ROCCALBEGNA 1
ROCCASTRADA 1
ROSIGNANO MARITTIMO 1
RUFINA 1
SAMBUCA PISTOIESE 1
SAN CASCIANO DEI BAGNI 1
SAN CASCIANO IN VAL DI PESA 1
SAN GIMIGNANO 1
SAN GIOVANNI D'ASSO 1
SAN GIOVANNI VALDARNO 1
SAN GIULIANO TERME 1
SAN GODENZO 1
SAN MARCELLO PISTOIESE 1
SAN MINIATO 1
SAN PIERO A SIEVE 1
SAN QUIRICO D'ORCIA 1
SAN ROMANO IN GARFAGNANA 1
SAN VINCENZO 1
SANSEPOLCRO 1
SANTA CROCE SULL'ARNO 1
SANTA FIORA 1
SANTA LUCE 1
SANTA MARIA A MONTE 1
SARTEANO 1
SASSETTA 1
SCANDICCI 1
SCANSANO 1
SCARLINO 1
SCARPERIA 1
SEGGIANO 1
SEMPRONIANO 1
SERAVEZZA 1
SERRAVALLE PISTOIESE 1
SESTINO 1
SESTO FIORENTINO 1
SIENA 1
SIGNA 1
SILLANO 1
SINALUNGA 1
SORANO 1
SOVICILLE 1
STAZZEMA 1
STIA 1
SUBBIANO 1
SUVERETO 1
TALLA 1
TAVARNELLE VAL DI PESA 1
TERRANUOVA BRACCIOLINI 1
TERRICCIOLA 1
TORRITA DI SIENA 1
TREQUANDA 1
TRESANA 1
UZZANO 1
VAGLI SOTTO 1
VAGLIA 1
VAIANO 1
VECCHIANO 1
VERGEMOLI 1
VERNIO 1
VIAREGGIO 1
VICCHIO 1
VICOPISANO 1
VILLA BASILICA 1
VILLA COLLEMANDINA 1
VILLAFRANCA IN LUNIGIANA 1
VINCI 1
VOLTERRA 1
ZERI 1

REGIONE TRENTINO ALTO ADIGE

ALA 1
ALBIANO 1
ALDENO 1
ALDINO 1
AMBLAR 1
ANDALO 1
ANDRIANO 1
ANTERIVO 1
APPIANO SULLA STRADA DEL VINO 1
ARCO 1
AVELENGO 1
AVIO 1
BADIA 3
BARBIANO 1
BASELGA DI PINE' 1
BEDOLLO 1
BERSONE 1
BESENELLO 1
BEZZECCA 1
BIENO 1
BLEGGIO INFERIORE 1
BLEGGIO SUPERIORE 1
BOCENAGO 1
BOLBENO 1
BOLZANO 1
BONDO 1
BONDONE 1
BORGO VALSUGANA 1
BOSENTINO 1
BRAIES 1
BREGUZZO 1
BRENNERO 1
BRENTONICO 1
BRESIMO 1
BRESSANONE 1
BREZ 1
BRIONE 1
BRONZOLO 1
BRUNICO 1
CADERZONE 1
CAGNO' 1
CAINES 1
CALAVINO 1
CALCERANICA AL LAGO 1
CALDARO SULLA STRADA DEL VINO 1
CALDES 1
CALDONAZZO 1
CALLIANO 1
CAMPITELLO DI FASSA 1
CAMPO DI TRENS 3
CAMPO TURES 1
CAMPODENNO 1
CANAL SAN BOVO 1
CANAZEI 1
CAPRIANA 1
CARANO 1
CARISOLO 1
CARZANO 1
CASTEL CONDINO 1
CASTELBELLO-CIARDES 1
CASTELFONDO 1
CASTELLO TESINO 1

CASTELLO-MOLINA DI FIEMME 1
CASTELNUOVO 1
CASTELROTTO 3
CAVALESE 3
CAVARENO 1
CAVEDAGO 1
CAVEDINE 1
CAVIZZANA 1
CEMBRA 1
CENTA SAN NICOLO' 1
CERMES 1
CHIENES 3
CHIUSA 1
CIMEGO 1
CIMONE 1
CINTE TESINO 1
CIS 1
CIVEZZANO 1
CLES 1
CLOZ 1
COMMEZZADURA 1
CONCEI 3
CONDINO 1
COREDO 1
CORNEDO ALL'ISARCO 1
CORTACCIA SULLA STRADA DEL VINO 1
CORTINA SULLA STRADA DEL VINO 1
CORVARA IN BADIA 1
CROVIANA 1
CUNEVO 1
CURON VENOSTA 1
DAIANO 1
DAMBEL 1
DAONE 1
DARE' 1
DENNO 1
DIMARO 1
DOBBIACO 1
DON 1
DORSINO 1
DRENA 1
DRO 1
EGNA 1
FAEDO 1
FAI DELLA PAGANELLA 1
FALZES 1
FAVER 1
FIAVE' 1
FIE' ALLO SCILIAR 1
FIERA DI PRIMIERO 1
FIEROZZO 1
FLAVON 1
FOLGARIA 1
FONDO 3
FORNACE 1
FORTEZZA 1
FRASSILONGO 1
FUNES 3
GAIS 3
GARGAZZONE 1
GARNIGA TERME 1
GIOVO 1
GIUSTINO 1
GLORENZA 1
GRAUNO 1
GRIGNO 1
GRUMES 1
IMER 3
ISERA 1
IVANO-FRACENA 1
LA VALLE 3
LACES 3
LAGUNDO 1
LAION 3
LAIVES 1
LANA 1
LARDARO 1
LASA 3
LASINO 1
LAUREGNO 1
LAVARONE 1
LAVIS 1
LEVICO TERME 1
LISIGNAGO 1
LIVO 1
LOMASO 1
LONA-LASES 1
LUSERNA 1
LUSON 1
MAGRE' SULLA STRADA DEL VINO 1
MALE' 1
MALLES VENOSTA 1
MALOSCO 1
MAREBBE 3
MARLENGO 1
MARTELLO 1
MASSIMENO 1
MAZZIN 1
MELTINA 1
MERANO 1
MEZZANA 1
MEZZANO 1
MEZZOCORONA 1
MEZZOLOMBARDO 1
MOENA 1
MOLINA DI LEDRO 1
MOLVENO 1
MONCLASSICO 1
MONGUELFO 3
MONTAGNA 1
MONTAGNE 1
MORI 1
MOSO IN PASSIRIA 3
NAGO-TORBOLE 1
NALLES 1
NANNO 1
NATURNO 1
NAVE SAN ROCCO 1
NAZ-SCIAVES 1
NOGAREDO 1
NOMI 1
NOVA LEVANTE 1
NOVA PONENTE 3
NOVALEDO 1
ORA 1
ORTISEI 3
OSPEDALETTO 1
OSSANA 1
PADERGNONE 1
PALU' DEL FERSINA 1
PANCHIA' 1
PARCINES 1
PEIO 1
PELLIZZANO 1
PELUGO 1
PERCA 3
PERGINE VALSUGANA 1
PIEVE DI BONO 1
PIEVE DI LEDRO 1
PIEVE TESINO 1
PINZOLO 1
PLAUS 1
POMAROLO 1
PONTE GARDENA 1
POSTAL 1
POZZA DI FASSA 1
PRASO 1
PRATO ALLO STELVIO 1
PREDAZZO 1
PREDOI 1
PREORE 1
PREZZO 1
PROVES 1
RABBI 1
RACINES 1
RAGOLI 1
RASUN ANTERSELVA 3
RENON 1
REVO' 1
RIFIANO 1
RIO DI PUSTERIA 3
RIVA DEL GARDA 1
RODENGO 1
ROMALLO 1
ROMENO 1
RONCEGNO 1
RONCHI VALSUGANA 1
RONCONE 1
RONZO-CHIENIS 1
RONZONE 1
ROVERE' DELLA LUNA 3
ROVERETO 1
RUFFRE' 1
RUMO 1
SAGRON MIS 1
SALORNO 1
SAMONE 1
SAN CANDIDO 1
SAN GENESIO ATESINO 1
SAN LEONARDO IN PASSIRIA 3
SAN LORENZO DI SEBATO 1
SAN LORENZO IN BANALE 1
SAN MARTINO IN BADIA 1
SAN MARTINO IN PASSIRIA 1
SAN MICHELE ALL'ADIGE 1
SAN PANCRAZIO 1
SANTA CRISTINA VALGARDENA 3
SANT'ORSOLA TERME 1
SANZENO 1
SARENTINO 3
SARNONICO 1
SCENA 1
SCURELLE 1
SEGONZANO 1
SELVA DEI MOLINI 1
SELVA DI VAL GARDENA 3
SENALES 1
SENALE-SAN FELICE 1
SESTO 1
SFRUZ 1
SILANDRO 1
SIROR 3
SLUDERNO 1
SMARANO 1
SORAGA 1
SOVER 1
SPERA 1
SPIAZZO 3
SPORMAGGIORE 1
SPORMINORE 1
STELVIO 1
STENICO 3
STORO 1
STREMBO 1
STRIGNO 1
TAIO 1
TASSULLO 1
TELVE 1
TELVE DI SOPRA 1
TENNA 1
TENNO 1
TERENTO 1
TERLAGO 1
TERLANO 1
TERMENO SULLA STRADA DEL VINO 1
TERRAGNOLO 1
TERRES 1
TERZOLAS 1
TESERO 3
TESIMO 1
TIARNO DI SOPRA 3
TIARNO DI SOTTO 1
TIONE DI TRENTO 1
TIRES 1
TIROLO 1
TON 1
TONADICO 1
TORCEGNO 1
TRAMBILENO 1
TRANSACQUA 1
TRENTO 1
TRES 1
TRODENA 1
TUBRE 1
TUENNO 1
ULTIMO 3
VADENA 1
VAL DI VIZZE 1
VALDA 1
VALDAORA 1
VALFLORIANA 1
VALLARSA 1
VALLE AURINA 3
VALLE DI CASIES 1
VANDOIES 1
VARENA 1
VARNA 1
VATTARO 3
VELTURNO 3
VERANO 1
VERMIGLIO 1
VERVO' 1
VEZZANO 1
VIGNOLA-FALESINA 1
VIGO DI FASSA 1
VIGO RENDENA 1
VIGOLO VATTARO 1
VILLA AGNEDO 1
VILLA LAGARINA 1
VILLA RENDENA 1
VILLABASSA 3
VILLANDRO 1
VIPITENO 1
VOLANO 1
ZAMBANA 1
ZIANO DI FIEMME 1
ZUCLO 1

REGIONE UMBRIA

ACQUASPARTA 1
ALLERONA 1
ALVIANO 1
AMELIA 1
ARRONE 1
ASSISI 1
ATTIGLIANO 1
AVIGLIANO UMBRO 1
BASCHI 1
BASTIA 1
BETTONA 1
BEVAGNA 1
CALVI DELL'UMBRIA 1
CAMPELLO SUL CLITUNNO 1
CANNARA 1
CASCIA 1
CASTEL GIORGIO 1
CASTEL RITALDI 1
CASTEL VISCARDO 1
CASTIGLIONE DEL LAGO 1
CERRETO DI SPOLETO 1
CITERNA 1
CITTA' DELLA PIEVE 1
CITTA' DI CASTELLO 1
COLLAZZONE 1
CORCIANO 1
COSTACCIARO 1
DERUTA 1
FABRO 1
FERENTILLO 1
FICULLE 1
FOLIGNO 1
FOSSATO DI VICO 1
FRATTA TODINA 1
GIANO DELL'UMBRIA 1
GIOVE 1
GUALDO CATTANEO 1
GUALDO TADINO 1
GUARDEA 1
GUBBIO 1
LISCIANO NICCONE 1
LUGNANO IN TEVERINA 1
MAGIONE 1
MARSCIANO 1
MASSA MARTANA 1
MONTE CASTELLO DI VIBIO 1
MONTE SANTA MARIA TIBERINA 1
MONTECASTRILLI 1
MONTECCHIO 1
MONTEFALCO 1
MONTEFRANCO 1
MONTEGABBIONE 1
MONTELEONE DI SPOLETO 1
MONTELEONE D'ORVIETO 1
MONTONE 1
NARNI 1
NOCERA UMBRA 1
NORCIA 1
ORVIETO 1
OTRICOLI 1
PACIANO 1
PANICALE 1
PARRANO 1
PASSIGNANO SUL TRASIMENO 1
PENNA IN TEVERINA 1
PERUGIA 1
PIEGARO 1
PIETRALUNGA 1
POGGIODOMO 1
POLINO 1
PORANO 1
PRECI 1
SAN GEMINI 1
SAN GIUSTINO 1
SAN VENANZO 1
SANT'ANATOLIA DI NARCO 1
SCHEGGIA E PASCELUPO 1
SCHEGGINO 1
SELLANO 1
SIGILLO 1
SPELLO 1
SPOLETO 1
STRONCONE 1
TERNI 1
TODI 1
TORGIANO 1
TREVI 1
TUORO SUL TRASIMENO 1
UMBERTIDE 1
VALFABBRICA 1
VALLO DI NERA 1
VALTOPINA 1

REGIONE VALLE D'AOSTA

ALLEIN 1
ANTEY-SAINT-ANDRE' 1
AOSTA 1
ARNAD 1
ARVIER 1
AVISE 1
AYAS 1
AYMAVILLES 1
BARD 1
BIONAZ 1
BRISSOGNE 1
BRUSSON 1
CHALLAND-SAINT-ANSELME 1
CHALLAND-SAINT-VICTOR 1
CHAMBAVE 1
CHAMOIS 1
CHAMPDEPRAZ 1

CHAMPORCHER	1
CHARVENSOD	1
CHATILLON	1
COGNE	1
COURMAYEUR	1
DONNAS	1
DOUES	1
EMARESE	1
ETROUBLES	1
FENIS	1
FONTAINEMORE	1
GABY	1
GIGNOD	1
GRESSAN	1
GRESSONEY-LA-TRINITE'	1
GRESSONEY-SAINT-JEAN	1
HONE	1
INTROD	1
ISSIME	1
ISSOGNE	1
JOVENCAN	1
LA MAGDELEINE	1
LA SALLE	1
LA THUILE	1
LILLIANES	1
MONTJOVET	1
MORGEX	1
NUS	1
OLLOMONT	1
OYACE	1
PERLOZ	1
POLLEIN	1
PONTBOSET	1
PONTEY	1
PONT-SAINT-MARTIN	1
PRE'-SAINT-DIDIER	1
QUART	1
RHEMES-NOTRE-DAME	1
RHEMES-SAINT-GEORGES	1
ROISAN	1
SAINT-CHRISTOPHE	1
SAINT-DENIS	1
SAINT-MARCEL	1
SAINT-NICOLAS	1
SAINT-OYEN	1
SAINT-PIERRE	1
SAINT-RHEMY-EN-BOSSES	1
SAINT-VINCENT	1
SARRE	1
TORGNON	1
VALGRISENCHE	1
VALPELLINE	1
VALSAVARENCHE	1
VALTOURNENCHE	1
VERRAYES	1
VERRES	1
VILLENEUVE	1

REGIONE VENETO

ABANO TERME	1
ADRIA	1
AFFI	1
AGNA	1
AGORDO	1
AGUGLIARO	1
ALANO DI PIAVE	1
ALBAREDO D'ADIGE	1
ALBETTONE	1
ALBIGNASEGO	1
ALLEGHE	1
ALONTE	1
ALTAVILLA VICENTINA	1
ALTISSIMO	1
ALTIVOLE	1
ANGIARI	1
ANGUILLARA VENETA	1
ANNONE VENETO	1
ARCADE	1
ARCOLE	1
ARCUGNANO	1
ARIANO NEL POLESINE	1
ARQUA' PETRARCA	1
ARQUA' POLESINE	1
ARRE	1
ARSIE'	1
ARSIERO	1
ARZERGRANDE	1
ARZIGNANO	1
ASIAGO	1
ASIGLIANO VENETO	1
ASOLO	1
AURONZO DI CADORE	1
BADIA CALAVENA	1
BADIA POLESINE	1
BAGNOLI DI SOPRA	1
BAGNOLO DI PO	1
BAONE	1
BARBARANO VICENTINO	1
BARBONA	1
BARDOLINO	1
BASSANO DEL GRAPPA	1
BATTAGLIA TERME	1
BELFIORE	1
BELLUNO	1
BERGANTINO	1
BEVILACQUA	1
BOARA PISANI	1
BOLZANO VICENTINO	1
BONAVIGO	1
BORCA DI CADORE	1
BORGORICCO	1
BORSO DEL GRAPPA	1
BOSARO	1
BOSCHI SANT'ANNA	1
BOSCO CHIESANUOVA	3
BOVOLENTA	1
BOVOLONE	1
BREDA DI PIAVE	1
BREGANZE	1
BRENDOLA	1
BRENTINO BELLUNO	1
BRENZONE	1
BRESSANVIDO	1
BROGLIANO	1
BRUGINE	1
BUSSOLENGO	1
BUTTAPIETRA	1
CADONEGHE	1
CAERANO DI SAN MARCO	1
CALALZO DI CADORE	1
CALDIERO	1
CALDOGNO	1
CALTO	1
CALTRANO	1
CALVENE	1
CAMISANO VICENTINO	1
CAMPAGNA LUPIA	1
CAMPIGLIA DEI BERICI	1
CAMPO SAN MARTINO	1
CAMPODARSEGO	1
CAMPODORO	1
CAMPOLONGO MAGGIORE	1
CAMPOLONGO SUL BRENTA	1
CAMPONOGARA	1
CAMPOSAMPIERO	1
CANALE D'AGORDO	1
CANARO	1
CANDA	1
CANDIANA	1
CAORLE	1
CAPPELLA MAGGIORE	1
CAPRINO VERONESE	1
CARBONERA	1
CARCERI	1
CARMIGNANO DI BRENTA	1
CARRE'	1
CARTIGLIANO	1
CARTURA	1
CASALE DI SCODOSIA	1
CASALE SUL SILE	1
CASALEONE	1
CASALSERUGO	1
CASIER	1
CASSOLA	1
CASTAGNARO	1
CASTEGNERO	1
CASTEL D'AZZANO	1
CASTELBALDO	1
CASTELCUCCO	1
CASTELFRANCO VENETO	1
CASTELGOMBERTO	1
CASTELGUGLIELMO	1
CASTELLO DI GODEGO	1
CASTELLO LAVAZZO	3
CASTELMASSA	1
CASTELNOVO BARIANO	1
CASTELNUOVO DEL GARDA	1
CAVAION VERONESE	1
CAVALLINO-TREPORTI	1
CAVARZERE	1
CAVASO DEL TOMBA	1
CAZZANO DI TRAMIGNA	1
CEGGIA	1
CENCENIGHE AGORDINO	1
CENESELLI	1
CEREA	1
CEREGNANO	1
CERRO VERONESE	1
CERVARESE SANTA CROCE	1
CESIOMAGGIORE	1
CESSALTO	1
CHIAMPO	1
CHIARANO	1
CHIES D'ALPAGO	1
CHIOGGIA	1
CHIUPPANO	1
CIBIANA DI CADORE	1
CIMADOLMO	1
CINTO CAOMAGGIORE	1
CINTO EUGANEO	1
CISMON DEL GRAPPA	1
CISON DI VALMARINO	1
CITTADELLA	1
CODEVIGO	1
CODOGNE'	1
COGOLLO DEL CENGIO	1
COLLE SANTA LUCIA	1
COLLE UMBERTO	1
COLOGNA VENETA	1
COLOGNOLA AI COLLI	1
COMELICO SUPERIORE	1
CONA	1
CONCAMARISE	1
CONCO	1
CONCORDIA SAGITTARIA	1
CONEGLIANO	1
CONSELVE	1
CORBOLA	1
CORDIGNANO	1
CORNEDO VICENTINO	1
CORNUDA	1
CORREZZOLA	1
CORTINA D'AMPEZZO	1
COSTA DI ROVIGO	1
COSTABISSARA	1
COSTERMANO	1
CREAZZO	1
CRESPADORO	1
CRESPANO DEL GRAPPA	1
CRESPINO	1
CROCETTA DEL MONTELLO	1
CURTAROLO	1
DANTA DI CADORE	1
DOLCE'	1
DOLO	1
DOMEGGE DI CADORE	1
DUE CARRARE	1
DUEVILLE	1
ENEGO	1
ERACLEA	1
ERBE'	1
ERBEZZO	1
ESTE	1
FALCADE	1
FARA VICENTINO	1
FARRA D'ALPAGO	1
FARRA DI SOLIGO	1
FELTRE	1
FERRARA DI MONTE BALDO	1
FICAROLO	1
FIESSO D'ARTICO	1
FIESSO UMBERTIANO	1
FOLLINA	1
FONTANELLE	1
FONTANIVA	1
FONTE	1
FONZASO	1
FORNO DI ZOLDO	1
FOSSALTA DI PIAVE	1
FOSSALTA DI PORTOGRUARO	1
FOSSO'	1
FOZA	1
FRASSINELLE POLESINE	1
FRATTA POLESINE	1
FREGONA	1
FUMANE	1
GAIARINE	4
GAIBA	1
GALLIERA VENETA	1
GALLIO	1
GALZIGNANO TERME	1
GAMBELLARA	1
GAMBUGLIANO	1
GARDA	1
GAVELLO	1
GAZZO	1
GAZZO VERONESE	1
GIACCIANO CON BARUCHELLA	1
GIAVERA DEL MONTELLO	1
GODEGA DI SANT'URBANO	1
GORGO AL MONTICANO	1
GOSALDO	1
GRANCONA	1
GRANTORTO	1
GRANZE	1
GREZZANA	1
GRISIGNANO DI ZOCCO	1
GRUARO	1
GRUMOLO DELLE ABBADESSE	1
GUARDA VENETA	1
IESOLO	1
ILLASI	1
ISOLA DELLA SCALA	1
ISOLA RIZZA	1
ISOLA VICENTINA	1
ISTRANA	1
LA VALLE AGORDINA	1
LAGHI	1
LAMON	1
LASTEBASSE	1
LAVAGNO	1
LAZISE	1
LEGNAGO	1
LEGNARO	1
LENDINARA	1
LENTIAI	1
LIMANA	1
LIMENA	1
LIVINALLONGO DEL COL DI LANA	1
LONGARE	1
LONGARONE	1
LONIGO	1
LOREGGIA	1
LORENZAGO DI CADORE	1
LOREO	1
LORIA	1
LOZZO ATESTINO	1
LOZZO DI CADORE	1
LUGO DI VICENZA	1
LUSIA	1
LUSIANA	1
MALCESINE	1
MALO	1
MANSUE'	3
MARANO DI VALPOLICELLA	1
MARANO VICENTINO	1
MARCON	1
MARENO DI PIAVE	1
MAROSTICA	1
MARTELLAGO	1
MASER	1
MASERA' DI PADOVA	1
MASERADA SUL PIAVE	1
MASI	1
MASON VICENTINO	1
MASSANZAGO	1
MEDUNA DI LIVENZA	3
MEGLIADINO SAN FIDENZIO	1
MEGLIADINO SAN VITALE	1
MEL	1
MELARA	1
MEOLO	1
MERLARA	1
MESTRINO	1
MEZZANE DI SOTTO	1
MIANE	1
MINERBE	1
MIRA	1
MIRANO	1
MOGLIANO VENETO	1
MOLVENA	1
MONASTIER DI TREVISO	1
MONFUMO	1
MONSELICE	1
MONTAGNANA	1
MONTE DI MALO	1
MONTEBELLO VICENTINO	1
MONTEBELLUNA	1
MONTECCHIA DI CROSARA	1
MONTECCHIO MAGGIORE	1
MONTECCHIO PRECALCINO	1
MONTEFORTE D'ALPONE	1
MONTEGALDA	1
MONTEGALDELLA	1
MONTEGROTTO TERME	1
MONTEVIALE	1
MONTICELLO CONTE OTTO	1
MONTORSO VICENTINO	1
MORGANO	1
MORIAGO DELLA BATTAGLIA	1
MOSSANO	1
MOTTA DI LIVENZA	1
MOZZECANE	1
MUSILE DI PIAVE	1
MUSSOLENTE	1
NANTO	1
NEGRAR	1
NERVESA DELLA BATTAGLIA	1
NOALE	1
NOGARA	1
NOGAROLE ROCCA	1
NOGAROLE VICENTINO	1
NOVE	1
NOVENTA DI PIAVE	1
NOVENTA PADOVANA	1
NOVENTA VICENTINA	1
OCCHIOBELLO	1
ODERZO	1
OPPEANO	1
ORGIANO	1
ORMELLE	1
ORSAGO	1
OSPEDALETTO EUGANEO	1
OSPITALE DI CADORE	1
PADERNO DEL GRAPPA	3

PADOVA	1
PAESE	1
PALU'	1
PAPOZZE	1
PASTRENGO	1
PEDAVENA	1
PEDEMONTE	1
PEDEROBBA	1
PERAROLO DI CADORE	1
PERNUMIA	1
PESCANTINA	1
PESCHIERA DEL GARDA	1
PETTORAZZA GRIMANI	1
PIACENZA D'ADIGE	1
PIANEZZE	1
PIANIGA	1
PIAZZOLA SUL BRENTA	1
PIEVE D'ALPAGO	1
PIEVE DI CADORE	1
PIEVE DI SOLIGO	1
PINCARA	1
PIOMBINO DESE	1
PIOVE DI SACCO	1
PIOVENE ROCCHETTE	1
POIANA MAGGIORE	1
POLESELLA	1
POLVERARA	1
PONSO	1
PONTE DI PIAVE	1
PONTE NELLE ALPI	1
PONTE SAN NICOLO'	1
PONTECCHIO POLESINE	1
PONTELONGO	1
PONZANO VENETO	1
PORTO TOLLE	1
PORTO VIRO	1
PORTOBUFFOLE'	3
PORTOGRUARO	1
POSINA	1
POSSAGNO	1
POVE DEL GRAPPA	1
POVEGLIANO	1
POVEGLIANO VERONESE	1
POZZOLEONE	1
POZZONOVO	1
PRAMAGGIORE	1
PREGANZIOL	1
PRESSANA	1
PUOS D'ALPAGO	1
QUARTO D'ALTINO	1
QUERO	1
QUINTO DI TREVISO	1
QUINTO VICENTINO	1
RECOARO TERME	1
REFRONTOLO	1
RESANA	1
REVINE LAGO	1
RIESE PIO X	1
RIVAMONTE AGORDINO	1
RIVOLI VERONESE	1
ROANA	1
ROCCA PIETORE	1
ROMANO D'EZZELINO	1
RONCA'	1
RONCADE	1
RONCO ALL'ADIGE	1
ROSA'	1
ROSOLINA	1
ROSSANO VENETO	1
ROTZO	1
ROVERCHIARA	1
ROVERE' VERONESE	1
ROVEREDO DI GUA'	1
ROVIGO	1
ROVOLON	1
RUBANO	1
SACCOLONGO	1
SALARA	1
SALCEDO	1
SALETTO	1
SALGAREDA	1
SALIZZOLE	1
SALZANO	1
SAN BELLINO	1
SAN BIAGIO DI CALLALTA	1
SAN BONIFACIO	1
SAN DONA' DI PIAVE	1
SAN FIOR	1
SAN GERMANO DEI BERICI	1
SAN GIORGIO DELLE PERTICHE	1
SAN GIORGIO IN BOSCO	1
SAN GIOVANNI ILARIONE	1
SAN GIOVANNI LUPATOTO	1
SAN GREGORIO NELLE ALPI	1
SAN MARTINO BUON ALBERGO	1
SAN MARTINO DI LUPARI	1
SAN MARTINO DI VENEZZE	1
SAN MAURO DI SALINE	1
SAN MICHELE AL TAGLIAMENTO	1
SAN NAZARIO	3
SAN NICOLO' DI COMELICO	1
SAN PIETRO DI CADORE	1
SAN PIETRO DI FELETTO	1
SAN PIETRO DI MORUBIO	1
SAN PIETRO IN CARIANO	1
SAN PIETRO IN GU	1
SAN PIETRO MUSSOLINO	1
SAN PIETRO VIMINARIO	1
SAN POLO DI PIAVE	1
SAN TOMASO AGORDINO	1
SAN VENDEMIANO	1
SAN VITO DI CADORE	1
SAN VITO DI LEGUZZANO	1
SAN ZENO DI MONTAGNA	1
SAN ZENONE DEGLI EZZELINI	1
SANDRIGO	1
SANGUINETTO	1
SANTA GIUSTINA	3
SANTA GIUSTINA IN COLLE	1
SANTA LUCIA DI PIAVE	1
SANTA MARGHERITA D'ADIGE	1
SANTA MARIA DI SALA	1
SANT'AMBROGIO DI VALPOLICELLA	1
SANT'ANGELO DI PIOVE DI SACCO	1
SANT'ANNA D'ALFAEDO	1
SANT'ELENA	1
SANTO STEFANO DI CADORE	1
SANTO STINO DI LIVENZA	1
SANTORSO	1
SANT'URBANO	1
SAONARA	1
SAPPADA	1
SARCEDO	1
SAREGO	1
SARMEDE	1
SCHIAVON	1
SCHIO	1
SCORZE'	1
SEDICO	1
SEGUSINO	1
SELVA DI CADORE	1
SELVA DI PROGNO	1
SELVAZZANO DENTRO	1
SEREN DEL GRAPPA	1
SERNAGLIA DELLA BATTAGLIA	1
SILEA	1
SOAVE	1
SOLAGNA	1
SOLESINO	1
SOMMACAMPAGNA	1
SONA	1
SORGA'	1
SOSPIROLO	1
SOSSANO	1
SOVERZENE	1
SOVIZZO	1
SOVRAMONTE	1
SPINEA	1
SPRESIANO	1
STANGHELLA	1
STIENTA	1
STRA	1
SUSEGANA	1
TAGLIO DI PO	1
TAIBON AGORDINO	1
TAMBRE	1
TARZO	1
TEGLIO VENETO	1
TEOLO	1
TERRASSA PADOVANA	1
TERRAZZO	1
TEZZE SUL BRENTA	1
THIENE	1
TOMBOLO	1
TONEZZA DEL CIMONE	1
TORRE DI MOSTO	1
TORREBELVICINO	1
TORREGLIA	1
TORRI DEL BENACO	1
TORRI DI QUARTESOLO	1
TREBASELEGHE	1
TRECENTA	1
TREGNAGO	1
TREVENZUOLO	1
TREVIGNANO	1
TREVISO	1
TRIBANO	1
TRICHIANA	1
TRISSINO	1
URBANA	1
VALDAGNO	1
VALDASTICO	1
VALDOBBIADENE	1
VALEGGIO SUL MINCIO	1
VALLADA AGORDINA	1
VALLE DI CADORE	1
VALLI DEL PASUBIO	1
VALSTAGNA	1
VAS	1
VAZZOLA	1
VEDELAGO	1
VEGGIANO	1
VELO D'ASTICO	1
VELO VERONESE	1
VENEZIA	1
VERONA	1
VERONELLA	1
VESCOVANA	1
VESTENANOVA	1
VICENZA	1
VIDOR	1
VIGASIO	1
VIGHIZZOLO D'ESTE	1
VIGO DI CADORE	1
VIGODARZERE	1
VIGONOVO	1
VIGONZA	1
VILLA BARTOLOMEA	1
VILLA DEL CONTE	1
VILLA ESTENSE	1
VILLADOSE	1
VILLAFRANCA DI VERONA	1
VILLAFRANCA PADOVANA	1
VILLAGA	1
VILLAMARZANA	1
VILLANOVA DEL GHEBBO	1
VILLANOVA DI CAMPOSAMPIERO	1
VILLANOVA MARCHESANA	1
VILLAVERLA	1
VILLORBA	1
VITTORIO VENETO	1
VO	1
VODO CADORE	1
VOLPAGO DEL MONTELLO	1
VOLTAGO AGORDINO	1
ZANE'	1
ZENSON DI PIAVE	1
ZERMEGHEDO	1
ZERO BRANCO	1
ZEVIO	1
ZIMELLA	1
ZOLDO ALTO	1
ZOPPE' DI CADORE	1
ZOVENCEDO	1
ZUGLIANO	1

ALLEGATO 3

Nota tecnica della territorialità del comparto manifatturiero della fabbricazione di articoli in maglieria e della confezione di vestiario

1. CRITERI PER LA DEFINIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN MAGLIERIA E DELLA CONFEZIONE DI VESTIARIO

Obiettivo dell'analisi è individuare e descrivere le aree di specializzazione e concentrazione industriale nel comparto in esame[1].

La localizzazione territoriale rappresenta infatti una componente molto importante nello svolgimento dell'attività economica delle P.M.I., dal momento che può condizionarne le performance.

Poiché il tessuto produttivo del nostro paese è caratterizzato prevalentemente dalla presenza di imprese di piccole e medie dimensioni, le economie di scala sono frequentemente generate dal grado di organizzazione logistica, tecnologica e commerciale dell'ambiente economico in cui tali imprese operano piuttosto che dalle loro dimensioni. Tali caratteristiche sono tipiche delle aree-distretto e delle aree ad alta specializzazione produttiva.

Per queste ragioni le imprese appartenenti a tali aree possono beneficiare di vantaggi in termini di costi di produzione, flessibilità e opportunità di commercializzazione dei propri prodotti, rispetto ai concorrenti localizzati, invece, al di fuori delle aree specializzate.

---

[1] Rispetto all'intera filiera di lavorazione del tessile e dell'abbigliamento – in cui sono compresi gli stadi produttivi che dalla trasformazione della materia prima e dalla preparazione dei tessuti conducono alla confezione di vestiario - l'insieme dei settori di attività considerati nell'analisi raggruppa unicamente gli stadi produttivi caratterizzati dalle lavorazioni finali con cui si ottiene il prodotto finito destinato ai mercati al consumo finale, per soddisfare i bisogni legati all'abbigliamento e alle dinamiche del sistema-moda.
La scelta di effettuare l'analisi del grado di specializzazione territoriale su tale insieme di settori congiuntamente, dipende strettamente dalla natura dei processi produttivi che contraddistingue questo stadio della filiera e dal diverso grado di specializzazione di prodotto: infatti, accanto ad imprese orientate ad un unico tipo di processo vi sono imprese che integrano diverse produzioni all'interno del proprio ciclo. E questa circostanza caratterizza in modo distintivo alcune aree territoriali in cui l'integrazione sia tra prodotti diversi sia tra differenti fasi del ciclo risulta una componente specifica della struttura produttiva territoriale.

L'analisi è stata condotta a livello di singolo Comune.

Il percorso metodologico è il seguente:

- scelta di un set di indicatori che permettano di cogliere gli aspetti precedentemente esposti;
- identificazione di aree territoriali omogenee rispetto a tali indicatori.

1.1 DEFINIZIONE DEL SET DI INDICATORI

Per l'individuazione delle aree omogenee nel comparto della fabbricazione di prodotti in maglieria e della confezione di vestiario sono stati analizzati indicatori di specializzazione e concentrazione produttiva, basati sulla numerosità relativa delle imprese e dei dipendenti operanti nel comparto.

Questi indicatori sono da tempo largamente utilizzati nell'ambito degli studi e delle ricerche che mirano ad approfondire la natura e le caratteristiche dei sistemi produttivi locali.

Gli indicatori di specializzazione produttiva misurano l'incidenza della specifica produzione rispetto all'insieme delle trasformazioni manifatturiere all'interno di un'area. Gli indicatori di concentrazione esprimono, per ogni settore considerato, il peso delle attività produttive localizzate all'interno di un'area territoriale rispetto all'intero paese.

Oltre ai dati sulle imprese e i dipendenti, sono stati introdotti nell'analisi i volumi di esportazione, partendo dalla constatazione che le aree contraddistinte da gradi elevati di specializzazione e/o concentrazione produttiva possiedono anche un notevole grado di apertura verso l'estero e una importante capacità di servire i mercati internazionali.

Nell'analisi sono stati considerati anche indicatori di densità d'impresa, come misura del carattere di "monocoltura" produttiva all'interno di un determinato sistema economico locale. Ciò rispecchia l'evidenza secondo cui alla formazione di aree specializzate concorre la tendenza a riprodurre iniziative e modelli imprenditoriali basati su una cultura produttiva fortemente radicata a livello locale.

Di seguito vengono riportati gli indicatori utilizzati nell'analisi, calcolati per ciascuno dei 3 settori (industrie per la fabbricazione di articoli di calzetteria a maglia, industrie per la fabbricazione di altri articoli in maglieria, industrie per la confezione di articoli di vestiario ed accessori) del comparto manifatturiero.

Indicatori di specializzazione produttiva

- % imprese del settore rispetto al totale imprese delle attività manifatturiere a livello comunale;
- % dipendenti del settore rispetto al totale dipendenti delle attività manifatturiere a livello comunale;
- % export del settore rispetto al totale export delle attività manifatturiere a livello comunale.

Indicatori di concentrazione produttiva

- % imprese del settore nel comune rispetto al totale nazionale delle imprese del settore;
- % dipendenti del settore nel comune rispetto al totale nazionale dei dipendenti del settore;
- % export del settore nel comune rispetto al totale nazionale dell'export del settore.

Indicatore di densità d'impresa

- numero imprese del settore, a livello comunale, per 1.000 abitanti.

Le variabili utilizzate per il calcolo dei precedenti indicatori sono le seguenti:

VARIABILE	*ANNO*	*FONTE*
Numero di imprese	1994	MINISTERO DELLE FINANZE
Numero di dipendenti	1994	INPS
Volume dell'export	1994	MINISTERO DELLE FINANZE

Di seguito vengono riportate le aggregazioni elementari utilizzate per i settori del comparto in esame:

Descrizione settore	Classificazione Istat attività economiche 1981 (dati INPS)	Classificazione Istat attività economiche 1991 (dati Ministero Finanze)
Industrie per la fabbricazione di articoli di calzetteria a maglia	436.1	17710
Industrie per la fabbricazione di altri articoli in maglieria	436.2 436.3	17720 17730 17740 17750
Industrie per la confezione di articoli di vestiario ed accessori (escluso il vestiario in pelle e la confezione su misura)	453.2 453.3 453.4 453.5 453.6 453.7 453.8 453.9	18221 18210 18243 18230 18241 18242 18244

1.2 DEFINIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI OMOGENEE

La metodologia scelta per giungere all'identificazione delle aree di specializzazione e concentrazione è quella già largamente utilizzata nello sviluppo degli Studi di Settore: applicazione di una Cluster Analysis ai risultati di una precedente analisi fattoriale, nella fattispecie un'Analisi in Componenti Principali (ACP).

L'obiettivo dell'ACP è di ridurre la dimensione dei dati conservando quanto più possibile l'informazione statistica disponibile[2].

L'ACP è stata anche utilizzata come strumento per analizzare l'insieme degli indicatori e le loro correlazioni, allo scopo di identificare fattori di specializzazione e/o di concentrazione.

Sulla base dei fattori significativi dell'ACP, la Cluster Analysis ha condotto alla classificazione dei Comuni in nove aree territoriali.

Tali raggruppamenti, contraddistinti da profili tra loro differenti, rappresentano alcune delle combinazioni più significative tra specializzazione, concentrazione localizzativa, apertura verso i mercati esteri, e imprenditorialità intensiva nei settori esaminati. E' opportuno segnalare che, pur non intendendo fornire direttamente una ulteriore mappatura dei distretti produttivi rispetto a quelle già esistenti, la ricerca ha condotto anche all'individuazione di aree generalmente riconosciute come tali, quale risultato della simultanea presenza di valori elevati di specializzazione e concentrazione produttiva, di un grado maggiore di apertura verso i mercati internazionali, di una forte impronta monocolturale.

[2] L'ACP è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate). Tali componenti (fattori), ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie, sono scelte in modo che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione.

Di seguito vengono riportate le caratteristiche di ciascuna area territoriale individuata.

Nell'Allegato 3.A viene riportato l'elenco, per Regione, dei singoli Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza.

2. DESCRIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI DEL COMPARTO DELLA FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN MAGLIERIA E DELLA CONFEZIONE DI VESTIARIO

Gruppo 1

Aree a media concentrazione localizzativa delle produzioni dell'abbigliamento, situate nei grandi comuni metropolitani e in prossimità di aree fortemente specializzate nel sistema-moda

La caratteristica maggiormente distintiva delle aree territoriali comprese in questo raggruppamento non è tanto il grado di specializzazione raggiunto in qualche processo produttivo dell'industria dell'abbigliamento, quanto piuttosto la concentrazione localizzativa delle attività produttive del sistema-moda. Quest'ultima è collegata non soltanto all'attrazione esercitata dagli insediamenti industriali delle aree metropolitane ma anche alla prossimità geografica con aree a forte specializzazione nelle produzioni del comparto dell'abbigliamento.

Dal punto di vista geografico, infatti, fanno parte di questo gruppo da un lato i grandi comuni metropolitani come Bologna, Roma, Napoli, Torino e Firenze; dall'altro, comuni come Busto Arsizio (Varese) e Valdagno (Vicenza) il cui territorio si trova in stretta relazione nel primo caso con l'area specializzata del gallaratese e nel secondo caso con l'area pedemontana vicentina, la quale rappresenta la culla storica dell'industrializzazione tessile veneta.

Per quanto riguarda gli indicatori di specializzazione degli addetti e delle imprese i valori raggiunti in media nel raggruppamento non sono elevati (rispettivamente 7% e 13% per le attività di confezione di vestiario) mentre il contributo alla specializzazione delle esportazioni (20%) è più significativo;

inoltre in queste aree si concentra il 21% delle esportazioni di abbigliamento confezionato a livello nazionale.

La prevalente caratterizzazione 'metropolitana' di questo raggruppamento, in cui le imprese del settore si affiancano ad una pluralità di altri settori produttivi, giustifica inoltre i bassi valori di monocoltura produttiva (2 imprese per 1.000 abitanti). Infine, le imprese operanti in questi territori presentano una dimensione media piuttosto piccola (3 dipendenti).

Gruppo 2

Aree ad elevata specializzazione nella calzetteria

Le aree identificate da questo raggruppamento presentano una marcata specializzazione nella produzione di calzetteria, come evidenziano i valori degli indicatori di specializzazione degli addetti (32%) e delle imprese (17%). Piuttosto elevato risulta, inoltre, anche il contributo generato da tali prodotti (58%) alle esportazioni dell'area considerata, contributo che connota in modo netto la vocazione produttiva alla calzetteria rispetto ad altre produzioni dell'abbigliamento; le aree che compongono questo gruppo, infatti, mostrano anche una certa presenza di attività di confezione di vestiario (gli indicatori di specializzazione produttiva degli addetti e delle imprese valgono rispettivamente 10% e 14%) che d'altra parte si configurano anche come lavorazioni complementari alla fabbricazione di prodotti di calzetteria.

Nonostante l'elevata specializzazione produttiva e territoriale, questo raggruppamento non è mediamente contraddistinto da una marcata monocoltura produttiva nella calzetteria (3 imprese per 1.000 abitanti), anche in considerazione del fatto che la dimensione media di impresa del settore (14 dipendenti) esprime una minor frammentazione del sistema produttivo.

Dal punto di vista geografico le aree sono prevalentemente situate in Lombardia (61%) e in minor misura in Puglia (22%), ossia in quelle regioni in cui sono presenti zone ad elevata concentrazione localizzativa di imprese di calzetteria ed anche distretti industriali specializzati (Castel Goffredo in provincia di Mantova): i comuni appartenenti a questo gruppo si trovano in prevalenza nelle provincie di Mantova, Brescia e Lecce.

Gruppo 3

L'area del trevigiano a forte specializzazione e concentrazione nelle produzioni dell'abbigliamento, dominata dalla grande impresa

Questo raggruppamento è costituito dal solo comune di Ponzano Veneto (Treviso) in cui ha sede operativa la Benetton. L'area si configura come un'area-sistema dominata dalla presenza di una impresa produttiva di grandi dimensioni che organizza ed alimenta le diverse fasi della filiera dell'abbigliamento: dalla produzione di prodotti in maglieria alla confezione di vestiario. Storicamente qui si è particolarmente sviluppato il modello produttivo basato sull'esternalizzazione di fasi di produzione originariamente inserite nel ciclo interno dell'impresa di medio-grandi dimensioni. Ciò ha comportato la creazione e la diffusione di un sistema di piccole imprese-satelliti, inserite in una rete integrata di lavorazioni in conto terzi, specializzate in fasi diverse della filiera.

Questo schema organizzativo, in parte poi riprodotto anche in altri settori e in altri contesti geografici, si riflette nel valore degli indicatori di specializzazione e concentrazione: le lavorazioni della maglieria risultano il cuore della filiera attorno a cui si organizzano le attività di confezione di vestiario. Infatti, la specializzazione degli addetti nella fabbricazione di prodotti in maglieria risulta pari al 52%, mentre il volume di export raggiunge il 90% delle esportazioni dell'area.

Per contro, il grado di specializzazione delle attività di confezione di vestiario risulta inferiore (23% per le imprese e 8% per gli addetti) così come trascurabile è il contributo all'export dell'area, il che dimostra ulteriormente come il sistema delle piccole imprese del settore (in media 6 dipendenti) operanti nell'area sia strettamente integrato al cliente 'grande impresa'.

Per quanto riguarda la concentrazione localizzativa, nelle produzioni di maglieria, si concentra in quest'area il 6% dei dipendenti operanti nel settore a livello nazionale e il 39% delle esportazioni nazionali del settore, mentre del tutto trascurabili sono i valori degli analoghi indicatori relativi alle attività di confezione di vestiario.

Gruppo 4

Le aree despecializzate e/o completamente prive di attività imprenditoriali nel comparto

E' il gruppo più numeroso e comprende quei comuni che non presentano alcuna distintiva caratteristica rispetto alle trasformazioni incluse nella filiera produttiva dell'abbigliamento: o perché appunto despecializzati oppure perché del tutto privi di imprese operanti in tali attività.

Gruppo 5

Aree ad elevata specializzazione nella fabbricazione di prodotti in maglieria

Questo gruppo comprende le aree in cui l'attività delle imprese del comparto è focalizzata soprattutto nella fabbricazione di prodotti in maglieria, come dimostrano gli indicatori di specializzazione produttiva: 43% per gli addetti e 19% per le imprese. Anche l'orientamento di tali prodotti verso i mercati esteri risulta rilevante (il 39% dell'export realizzato complessivamente nell'area), mentre del tutto trascurabile appare il peso di queste attività in relazione al totale nazionale, sia rispetto alla struttura produttiva sia rispetto al volume di esportazione.

Le imprese sono mediamente di piccola dimensione (5 dipendenti) e non si rileva un grado di monocoltura produttiva particolarmente significativo (3 imprese per 1.000 abitanti).

I comuni che fanno parte di questo raggruppamento sono situati per il 40% dei casi in Lombardia (in provincia di Pavia) per il 20% in Veneto (provincia di Padova) e per il 20% in Emilia Romagna (provincie di Bologna e Reggio).

Gruppo 6

Aree ad elevata specializzazione e concentrazione localizzativa nella calzetteria

Il gruppo è costituito da aree caratterizzate, oltrechè da una specializzazione assai elevata nella produzione di calzetteria, anche da una notevole concentrazione localizzativa di tali attività. Gli indicatori di specializzazione raggiungono, infatti, per gli addetti un valore pari al 47% e per le imprese un valore pari al 50%. Quest'ultime operano in media con una dimensione

ridotta (circa 5 dipendenti) e questa frammentazione produttiva – insieme all'elevato grado di specializzazione – si riflette in una forte connotazione monoproduttiva (14 imprese per 1.000 abitanti). Assai rilevante risulta, infine, il peso dell'export di tali prodotti (68%) sul volume complessivo delle esportazioni dell'area.

Per quanto riguarda l'aspetto della concentrazione localizzativa, in quest'area è situato il 22% delle imprese e il 15% dei dipendenti rispetto al totale nazionale.

Anche la quota di esportazioni realizzata dal complesso dell'area risulta particolarmente elevata (24%) a conferma dell'assoluto primato produttivo che, nel settore, rivestono le aree incluse in questo gruppo.

Si tratta dei comuni di Castel Goffredo (Mantova), notoriamente considerato come il più importante distretto produttivo della calzetteria, cui si affianca Casaloldo (Mantova); e inoltre, Borgo San Giacomo e Botticino (Brescia) e Racale (Lecce).

Gruppo 7

Aree ad elevata specializzazione nella confezione di vestiario

Le aree incluse in questo raggruppamento presentano la comune caratteristica di essere specializzate particolarmente nelle attività di confezione di vestiario, oltre ad avere - anche se solo marginalmente - una presenza di imprese di fabbricazione di prodotti in maglieria. Si tratta del gruppo numericamente più consistente (escludendo il gruppo 4 dei comuni despecializzati), a conferma del fatto che nel nostro paese l'industria della confezione di vestiario è un'attività produttiva a larga diffusione territoriale.

Gli indicatori di specializzazione produttiva raggiungono la soglia del 40% per gli addetti e del 24% per le imprese; quest'ultime hanno in media una

dimensione pari a 8 dipendenti. Modesto è il grado di monocoltura produttiva del settore nell'area, mentre importante è il peso dell'export sul volume complessivo di esportazioni dell'area (27%).

I comuni che fanno parte di questo raggruppamento sono situati per il 23% dei casi in Veneto (provincie di Padova, Vicenza e Rovigo), per il 20% in Lombardia (provincie di Brescia e Bergamo), per il 10% in Puglia (provincia di Lecce), per il 9% nelle Marche (provincia di Pesaro), per l'8% in Abruzzo (provincie di Chieti e Teramo) e per il 7% in Campania (provincie di Napoli e Benevento).

Gruppo 8

Aree specializzate nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario

La specificità delle aree comprese in questo raggruppamento è data dalla presenza, lungo la filiera dell'abbigliamento, di imprese operanti allo stadio sia della fabbricazione di prodotti in maglieria sia della confezione di vestiario, aspetto che denota una stretta integrazione tra i diversi cicli della produzione e, in definitiva, una maggior flessibilità produttiva del sistema di imprese dell'abbigliamento.

Gli indicatori di specializzazione singolarmente considerati non risultano di per sé molto elevati: 11% e 16% per le imprese rispettivamente del settore della maglieria e della confezione di vestiario; 5% e 18% per gli addetti dei medesimi settori. In relazione alla dimensione, le imprese operanti in queste aree sono da considerarsi di piccole dimensioni (in media 7 dipendenti nel settore della maglieria e 4 dipendenti in quello della confezione di vestiario), coerentemente con il grado di flessibilità che sembra caratterizzare il tessuto produttivo del comparto abbigliamento di queste aree. Malgrado l'elevata

frammentazione, tuttavia, quest'ultime non mostrano di essere caratterizzate da un significativo grado di monocoltura produttiva (1 impresa per 1.000 abitanti nel settore di fabbricazione dei prodotti in maglieria e 4 imprese ogni 1.000 abitanti nella confezione di vestiario).

Infine, l'incidenza delle esportazioni sul volume dell'export complessivo dell'area appare significativa unicamente per le maglierie (17%).

I comuni che fanno parte di questo raggruppamento sono situati per il 24% dei casi in Lombardia (provincie di Varese e Milano), per il 21% in Toscana (provincie di Arezzo, Firenze e Prato), per il 18% in Emilia Romagna (provincie di Reggio Emilia e Modena) e per il 13% in Veneto (provincie di Padova, Treviso e Rovigo).

Gruppo 9

Aree ad elevata concentrazione localizzativa nella fabbricazione di prodotti in maglieria e nella confezione di vestiario

Fanno parte di questo gruppo le aree-distretto di Carpi (Modena) e Prato nonché l'area metropolitana di Milano. La vocazione verso le produzioni del sistema-moda ha un'origine industriale molto consolidata nel tempo per ognuna di queste aree, in cui l'industria dell'abbigliamento riveste una notevole importanza non soltanto per l'economica locale, ma soprattutto a sostegno della capacità dell'intero sistema-moda italiano di penetrare e mantenere i mercati internazionali.

Infatti, l'aspetto distintivo delle aree incluse in questo raggruppamento è soprattutto la rilevanza dell'apparato produttivo del settore rispetto al più ampio contesto nazionale: la sua organizzazione sul territorio si caratterizza per la forte integrazione tra i cicli di produzione ai diversi stadi della filiera dell'abbigliamento (fabbricazione di prodotti in maglieria e della confezione

di vestiario) che concorre ad elevare la flessibilità produttiva dell'area oltreché garantire la possibilità di ampie gamme di offerta di prodotto.

Gli indicatori forniscono una misura evidente della concentrazione localizzativa, particolarmente nel settore della fabbricazione di maglieria: ciascuna delle tre aree considerate concentra nel proprio territorio in media il 2,5% dei dipendenti e il 3% delle imprese rispetto al totale nazionale e contribuisce per il 5% alle esportazioni del settore a livello paese. Nel complesso dell'area considerata, inoltre, si concentra il 7% dei dipendenti del settore sul totale nazionale e il 9% delle imprese. Quest'ultime operano con una dimensione media pari a 4 dipendenti.

Il grado di specializzazione produttiva territoriale, invece, risulta più consistente per le attività della confezione di vestiario che, specie per le imprese, raggiunge in media il 22% e che mostra anche una più marcata impostazione monocolturale dell'apparato produttivo particolarmente per Carpi (21 imprese per 1.000 abitanti) e in minor misura per Prato (6 imprese per 1.000 abitanti).

ALLEGATO 3.A

Territorialità del comparto manifatturiero della fabbricazione di articoli in maglieria e della confezione di vestiario
Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

REGIONE ABRUZZI

ABBATEGGIO	4
ACCIANO	4
AIELLI	7
ALANNO	4
ALBA ADRIATICA	4
ALFEDENA	4
ALTINO	4
ANCARANO	7
ANVERSA DEGLI ABRUZZI	4
ARCHI	7
ARI	4
ARIELLI	7
ARSITA	4
ATELETA	4
ATESSA	4
ATRI	4
AVEZZANO	4
BALSORANO	7
BARETE	4
BARISCIANO	4
BARREA	4
BASCIANO	4
BELLANTE	7
BISEGNA	4
BISENTI	7
BOLOGNANO	4
BOMBA	4
BORRELLO	4
BRITTOLI	4
BUCCHIANICO	4
BUGNARA	4
BUSSI SUL TIRINO	4
CAGNANO AMITERNO	4
CALASCIO	4
CAMPLI	7
CAMPO DI GIOVE	4
CAMPOTOSTO	4
CANISTRO	4
CANOSA SANNITA	7
CANSANO	4
CANZANO	4
CAPESTRANO	4
CAPISTRELLO	4
CAPITIGNANO	4
CAPORCIANO	4
CAPPADOCIA	4
CAPPELLE SUL TAVO	7
CARAMANICO TERME	4
CARAPELLE CALVISIO	4
CARPINETO DELLA NORA	4
CARPINETO SINELLO	4
CARSOLI	4
CARUNCHIO	4
CASACANDITELLA	4
CASALANGUIDA	4
CASALBORDINO	7
CASALINCONTRADA	7
CASOLI	4
CASTEL CASTAGNA	4
CASTEL DEL MONTE	4
CASTEL DI IERI	4
CASTEL DI SANGRO	4
CASTEL FRENTANO	4
CASTELGUIDONE	4
CASTELLAFIUME	4
CASTELLALTO	7
CASTELLI	4
CASTELVECCHIO CALVISIO	4
CASTELVECCHIO SUBEQUO	4
CASTIGLIONE A CASAURIA	4
CASTIGLIONE MESSER MARINO	4
CASTIGLIONE MESSER RAIMONDO	7
CASTILENTI	4
CATIGNANO	7
CELANO	4
CELENZA SUL TRIGNO	4
CELLINO ATTANASIO	4
CEPAGATTI	7
CERCHIO	4
CERMIGNANO	7
CHIETI	4
CITTA' SANT'ANGELO	7
CIVITA D'ANTINO	4
CIVITALUPARELLA	4
CIVITAQUANA	7
CIVITELLA ALFEDENA	4
CIVITELLA CASANOVA	4
CIVITELLA DEL TRONTO	7
CIVITELLA MESSER RAIMONDO	4
CIVITELLA ROVETO	4
COCULLO	4
COLLARMELE	4
COLLECORVINO	7
COLLEDARA	7
COLLEDIMACINE	4
COLLEDIMEZZO	4
COLLELONGO	4
COLLEPIETRO	4
COLONNELLA	7
CONTROGUERRA	7
CORFINIO	4
CORROPOLI	4
CORTINO	4
CORVARA	4
CRECCHIO	7
CROGNALETO	4
CUGNOLI	7
CUPELLO	4
DOGLIOLA	4
ELICE	4
FAGNANO ALTO	4
FALLO	4
FANO ADRIANO	4
FARA FILIORUM PETRI	4
FARA SAN MARTINO	4
FARINDOLA	4
FILETTO	4
FONTECCHIO	4
FOSSA	4
FOSSACESIA	4
FRAINE	4
FRANCAVILLA AL MARE	7
FRESAGRANDINARIA	7
FRISA	4
FURCI	4
GAGLIANO ATERNO	4
GAMBERALE	4
GESSOPALENA	4
GIOIA DEI MARSI	4
GISSI	4
GIULIANO TEATINO	7
GIULIANOVA	7
GORIANO SICOLI	4
GUARDIAGRELE	4
GUILMI	4
INTRODACQUA	4
ISOLA DEL GRAN SASSO D'ITALIA	7
LAMA DEI PELIGNI	4
LANCIANO	4
L'AQUILA	4
LECCE NEI MARSI	4
LENTELLA	4
LETTOMANOPPELLO	7
LETTOPALENA	4
LISCIA	4
LORETO APRUTINO	4
LUCO DEI MARSI	4
LUCOLI	4
MAGLIANO DE' MARSI	4
MANOPPELLO	4
MARTINSICURO	4
MASSA D'ALBE	4
MIGLIANICO	7
MOLINA ATERNO	4
MONTAZZOLI	7
MONTEBELLO DI BERTONA	4
MONTEBELLO SUL SANGRO	4
MONTEFERRANTE	4
MONTEFINO	4
MONTELAPIANO	4
MONTENERODOMO	4
MONTEODORISIO	4
MONTEREALE	4
MONTESILVANO	4
MONTORIO AL VOMANO	4
MORINO	4
MORRO D'ORO	4
MOSCIANO SANT'ANGELO	7
MOSCUFO	4
MOZZAGROGNA	4
NAVELLI	4
NERETO	7
NOCCIANO	7
NOTARESCO	7
OCRE	4
OFENA	4
OPI	4
ORICOLA	4
ORSOGNA	7
ORTONA	4
ORTONA DEI MARSI	4
ORTUCCHIO	4
OVINDOLI	4
PACENTRO	4
PAGLIETA	7
PALENA	4
PALMOLI	4
PALOMBARO	4
PENNA SANT'ANDREA	4
PENNADOMO	4
PENNAPIEDIMONTE	4
PENNE	7
PERANO	4
PERETO	4
PESCARA	4
PESCASSEROLI	4
PESCINA	4
PESCOCOSTANZO	4
PESCOSANSONESCO	4
PETTORANO SUL GIZIO	4
PIANELLA	7
PICCIANO	7
PIETRACAMELA	4
PIETRAFERRAZZANA	4
PIETRANICO	4
PINETO	4
PIZZOFERRATO	4
PIZZOLI	4
POGGIO PICENZE	4
POGGIOFIORITO	4
POLLUTRI	7
POPOLI	4
PRATA D'ANSIDONIA	4
PRATOLA PELIGNA	4
PRETORO	4
PREZZA	4
QUADRI	4
RAIANO	4
RAPINO	4
RIPA TEATINA	4
RIVISONDOLI	4
ROCCA DI BOTTE	4
ROCCA DI CAMBIO	4
ROCCA DI MEZZO	4
ROCCA PIA	4
ROCCA SAN GIOVANNI	4
ROCCA SANTA MARIA	4
ROCCACASALE	4
ROCCAMONTEPIANO	7
ROCCAMORICE	4
ROCCARASO	4
ROCCASCALEGNA	4
ROCCASPINALVETI	7
ROIO DEL SANGRO	4
ROSCIANO	7
ROSELLO	4
ROSETO DEGLI ABRUZZI	7
SALLE	4
SAN BENEDETTO DEI MARSI	4
SAN BENEDETTO IN PERILLIS	4
SAN BUONO	4
SAN DEMETRIO NE' VESTINI	4
SAN GIOVANNI LIPIONI	4
SAN GIOVANNI TEATINO	4
SAN MARTINO SULLA MARRUCINA	4
SAN PIO DELLE CAMERE	4
SAN SALVO	4
SAN VALENTINO IN ABRUZZO CITERIORE	4
SAN VINCENZO VALLE ROVETO	4
SAN VITO CHIETINO	4
SANTA MARIA IMBARO	4
SANTE MARIE	4
SANT'EGIDIO ALLA VIBRATA	8
SANT'EUFEMIA A MAIELLA	4
SANT'EUSANIO DEL SANGRO	4
SANT'EUSANIO FORCONESE	4
SANTO STEFANO DI SESSANIO	4
SANT'OMERO	7
SCAFA	7
SCANNO	4
SCERNI	4
SCHIAVI DI ABRUZZO	4
SCONTRONE	4
SCOPPITO	4
SCURCOLA MARSICANA	4
SECINARO	4
SERRAMONACESCA	4
SILVI	7
SPOLTORE	4
SULMONA	4
TAGLIACOZZO	4
TARANTA PELIGNA	4
TERAMO	4
TIONE DEGLI ABRUZZI	4
TOCCO DA CASAURIA	4
TOLLO	7
TORANO NUOVO	4
TORINO DI SANGRO	7
TORNARECCIO	4
TORNIMPARTE	4
TORRE DE' PASSERI	4
TORREBRUNA	4
TORREVECCHIA TEATINA	7
TORRICELLA PELIGNA	4
TORRICELLA SICURA	4
TORTORETO	7
TOSSICIA	7
TRASACCO	4
TREGLIO	4
TUFILLO	4
TURRIVALIGNANI	4
VACRI	7
VALLE CASTELLANA	4
VASTO	4
VICOLI	4
VILLA CELIERA	4
VILLA SANTA LUCIA DEGLI ABRUZZI	4
VILLA SANTA MARIA	4
VILLA SANT'ANGELO	4
VILLALAGO	4
VILLALFONSINA	4
VILLAMAGNA	7
VILLAVALLELONGA	4
VILLETTA BARREA	4
VITTORITO	4

REGIONE BASILICATA

ABRIOLA	4
ACCETTURA	4
ACERENZA	4
ALBANO DI LUCANIA	4
ALIANO	4
ANZI	4
ARMENTO	4
ATELLA	4
AVIGLIANO	4
BALVANO	4
BANZI	4
BARAGIANO	4
BARILE	4
BELLA	4
BERNALDA	4
BRIENZA	4
BRINDISI MONTAGNA	4
CALCIANO	4
CALVELLO	4
CALVERA	4
CAMPOMAGGIORE	4
CANCELLARA	4
CARBONE	4
CASTELGRANDE	4
CASTELLUCCIO INFERIORE	4
CASTELLUCCIO SUPERIORE	4
CASTELMEZZANO	4
CASTELSARACENO	4
CASTRONUOVO DI SANT'ANDREA	4
CERSOSIMO	4
CHIAROMONTE	4
CIRIGLIANO	4
COLOBRARO	4
CORLETO PERTICARA	4
CRACO	4
EPISCOPIA	4
FARDELLA	4
FERRANDINA	4
FILIANO	4
FORENZA	7
FRANCAVILLA IN SINNI	4
GALLICCHIO	4
GARAGUSO	4
GENZANO DI LUCANIA	4
GINESTRA	4
GORGOGLIONE	4
GRASSANO	4
GROTTOLE	7
GRUMENTO NOVA	4
GUARDIA PERTICARA	4
IRSINA	4
LAGONEGRO	4
LATRONICO	4
LAURENZANA	4
LAURIA	4
LAVELLO	7
MARATEA	7
MARSICO NUOVO	4
MARSICOVETERE	4
MASCHITO	4
MATERA	4
MELFI	4
MIGLIONICO	4
MISSANELLO	4
MOLITERNO	7
MONTALBANO JONICO	4
MONTEMILONE	7
MONTEMURRO	4
MONTESCAGLIOSO	4
MURO LUCANO	4
NEMOLI	4
NOEPOLI	4
NOVA SIRI	4
OLIVETO LUCANO	4
OPPIDO LUCANO	4
PALAZZO SAN GERVASIO	4
PATERNO	4

PESCOPAGANO	7
PICERNO	4
PIETRAGALLA	4
PIETRAPERTOSA	4
PIGNOLA	4
PISTICCI	4
POLICORO	4
POMARICO	4
POTENZA	4
RAPOLLA	4
RAPONE	4
RIONERO IN VULTURE	4
RIPACANDIDA	4
RIVELLO	4
ROCCANOVA	4
ROTONDA	4
ROTONDELLA	4
RUOTI	4
RUVO DEL MONTE	4
SALANDRA	4
SAN CHIRICO NUOVO	4
SAN CHIRICO RAPARO	4
SAN COSTANTINO ALBANESE	4
SAN FELE	7
SAN GIORGIO LUCANO	4
SAN MARTINO D'AGRI	4
SAN MAURO FORTE	7
SAN PAOLO ALBANESE	4
SAN SEVERINO LUCANO	4
SANT'ANGELO LE FRATTE	4
SANT'ARCANGELO	4
SARCONI	4
SASSO DI CASTALDA	4
SATRIANO DI LUCANIA	4
SAVOIA DI LUCANIA	4
SCANZANO JONICO	4
SENISE	4
SPINOSO	4
STIGLIANO	4
TEANA	4
TERRANOVA DI POLLINO	4
TITO	4
TOLVE	4
TRAMUTOLA	4
TRECCHINA	4
TRICARICO	4
TRIVIGNO	4
TURSI	4
VAGLIO BASILICATA	4
VALSINNI	4
VENOSA	4
VIETRI DI POTENZA	4
VIGGIANELLO	4
VIGGIANO	4

REGIONE CALABRIA

ACQUAFORMOSA	4
ACQUAPPESA	4
ACQUARO	4
ACRI	4
AFRICO	4
AGNANA CALABRA	4
AIELLO CALABRO	4
AIETA	4
ALBI	4
ALBIDONA	4
ALESSANDRIA DEL CARRETTO	4
ALTILIA	4
ALTOMONTE	4
AMANTEA	4
AMARONI	4
AMATO	4
AMENDOLARA	4
ANDALI	4
ANOIA	4
ANTONIMINA	4
APRIGLIANO	4
ARDORE	4
ARENA	4
ARGUSTO	4
BADOLATO	4
BAGALADI	4
BAGNARA CALABRA	4
BELCASTRO	4
BELMONTE CALABRO	4
BELSITO	4
BELVEDERE DI SPINELLO	4
BELVEDERE MARITTIMO	4
BENESTARE	4
BIANCHI	4
BIANCO	4
BISIGNANO	4
BIVONGI	4
BOCCHIGLIERO	4
BONIFATI	4
BORGIA	4
BOTRICELLO	4
BOVA	4
BOVA MARINA	4
BOVALINO	4
BRANCALEONE	4
BRIATICO	4
BROGNATURO	4
BRUZZANO ZEFFIRIO	4
BUONVICINO	4
CACCURI	4
CALANNA	4
CALOPEZZATI	4
CALOVETO	4
CAMINI	4
CAMPANA	4
CAMPO CALABRO	4
CANDIDONI	4
CANNA	4
CANOLO	4
CAPISTRANO	4
CARAFFA DEL BIANCO	4
CARAFFA DI CATANZARO	4
CARDETO	4
CARDINALE	4
CARERI	4
CARFIZZI	4
CARIATI	4
CARLOPOLI	4
CAROLEI	4
CARPANZANO	4
CASABONA	4
CASIGNANA	4
CASOLE BRUZIO	4
CASSANO ALLO IONIO	4
CASTELSILANO	4
CASTIGLIONE COSENTINO	4
CASTROLIBERO	4
CASTROREGIO	4
CASTROVILLARI	4
CATANZARO	4
CAULONIA	4
CELICO	4
CELLARA	4
CENADI	4
CENTRACHE	4
CERCHIARA DI CALABRIA	4
CERENZIA	4
CERISANO	4
CERVA	4
CERVICATI	4
CERZETO	4
CESSANITI	4
CETRARO	8
CHIARAVALLE CENTRALE	4
CICALA	4
CIMINA'	4
CINQUEFRONDI	4
CIRO'	4
CIRO' MARINA	4
CITTANOVA	4
CIVITA	4
CLETO	4
COLOSIMI	4
CONDOFURI	4
CONFLENTI	4
CORIGLIANO CALABRO	4
CORTALE	4
COSENZA	4
COSOLETO	4
COTRONEI	4
CROPALATI	4
CROPANI	4
CROSIA	4
CROTONE	4
CRUCOLI	4
CURINGA	4
CUTRO	4
DASA'	4
DAVOLI	4
DECOLLATURA	4
DELIANUOVA	4
DIAMANTE	4
DINAMI	4
DIPIGNANO	4
DOMANICO	4
DRAPIA	4
FABRIZIA	4
FAGNANO CASTELLO	4
FALCONARA ALBANESE	4
FALERNA	4
FEROLETO ANTICO	4
FEROLETO DELLA CHIESA	4
FERRUZZANO	4
FIGLINE VEGLIATURO	4
FILADELFIA	4
FILANDARI	4
FILOGASO	4
FIRMO	4
FIUMARA	4
FIUMEFREDDO BRUZIO	4
FOSSATO SERRALTA	4
FRANCAVILLA ANGITOLA	4
FRANCAVILLA MARITTIMA	7
FRANCICA	4
FRASCINETO	4
FUSCALDO	4
GAGLIATO	4
GALATRO	4
GASPERINA	4
GERACE	4
GEROCARNE	4
GIFFONE	4
GIMIGLIANO	4
GIOIA TAURO	4
GIOIOSA IONICA	4
GIRIFALCO	7
GIZZERIA	4
GRIMALDI	4
GRISOLIA	4
GROTTERIA	4
GUARDAVALLE	4
GUARDIA PIEMONTESE	4
IONADI	4
ISCA SULLO IONIO	4
ISOLA DI CAPO RIZZUTO	4
JACURSO	4
JOPPOLO	4
LAGANADI	4
LAGO	4
LAINO BORGO	4
LAINO CASTELLO	4
LAMEZIA TERME	4
LAPPANO	4
LATTARICO	4
LAUREANA DI BORRELLO	4
LIMBADI	4
LOCRI	4
LONGOBARDI	4
LONGOBUCCO	4
LUNGRO	4
LUZZI	4
MAGISANO	4
MAIDA	4
MAIERA'	4
MAIERATO	4
MALITO	4
MALVITO	4
MAMMOLA	4
MANDATORICCIO	4
MANGONE	4
MARANO MARCHESATO	4
MARANO PRINCIPATO	4
MARCEDUSA	4
MARCELLINARA	4
MARINA DI GIOIOSA IONICA	4
MAROPATI	4
MARTIRANO	4
MARTIRANO LOMBARDO	4
MARTONE	4
MARZI	4
MELICUCCA'	4
MELICUCCO	4
MELISSA	4
MELITO DI PORTO SALVO	4
MENDICINO	4
MESORACA	4
MIGLIERINA	4
MILETO	4
MOLOCHIO	4
MONASTERACE	4
MONGIANA	4
MONGRASSANO	4
MONTALTO UFFUGO	7
MONTAURO	4
MONTEBELLO IONICO	4
MONTEGIORDANO	4
MONTEPAONE	4
MONTEROSSO CALABRO	4
MORANO CALABRO	4
MORMANNO	4
MOTTA SAN GIOVANNI	4
MOTTA SANTA LUCIA	4
MOTTAFOLLONE	4
NARDODIPACE	4
NICOTERA	4
NOCARA	4
NOCERA TIRINESE	4
OLIVADI	4
OPPIDO MAMERTINA	4
ORIOLO	4
ORSOMARSO	4
PALERMITI	4
PALIZZI	4
PALLAGORIO	4
PALMI	4
PALUDI	4
PANETTIERI	4
PAOLA	4
PAPASIDERO	4
PARENTI	4
PARGHELIA	4
PATERNO CALABRO	4
PAZZANO	4
PEDACE	4
PEDIVIGLIANO	4
PENTONE	4
PETILIA POLICASTRO	4
PETRIZZI	4
PETRONA'	4
PIANE CRATI	4
PIANOPOLI	4
PIETRAFITTA	4
PIETRAPAOLA	4
PIZZO	4
PIZZONI	4
PLACANICA	4
PLATACI	4
PLATANIA	4
PLATI'	4
POLIA	4
POLISTENA	4
PORTIGLIOLA	4
PRAIA A MARE	4
REGGIO DI CALABRIA	4
RENDE	4
RIACE	4
RICADI	4
RIZZICONI	4
ROCCA DI NETO	4
ROCCA IMPERIALE	4
ROCCABERNARDA	4
ROCCAFORTE DEL GRECO	4
ROCCELLA IONICA	4
ROGGIANO GRAVINA	7
ROGHUDI	4
ROGLIANO	4
ROMBIOLO	4
ROSARNO	4
ROSE	4
ROSETO CAPO SPULICO	4
ROSSANO	4
ROTA GRECA	4
ROVITO	4
SAMO	4
SAN BASILE	4
SAN BENEDETTO ULLANO	4
SAN CALOGERO	4
SAN COSMO ALBANESE	4
SAN COSTANTINO CALABRO	4
SAN DEMETRIO CORONE	4
SAN DONATO DI NINEA	4
SAN FERDINANDO	4
SAN FILI	4
SAN FLORO	4
SAN GIORGIO ALBANESE	4
SAN GIORGIO MORGETO	4
SAN GIOVANNI DI GERACE	4
SAN GIOVANNI IN FIORE	4
SAN GREGORIO D'IPPONA	4
SAN LORENZO	4
SAN LORENZO BELLIZZI	4
SAN LORENZO DEL VALLO	4
SAN LUCA	4
SAN LUCIDO	4
SAN MANGO D'AQUINO	4
SAN MARCO ARGENTANO	4
SAN MARTINO DI FINITA	4
SAN MAURO MARCHESATO	4
SAN NICOLA ARCELLA	4
SAN NICOLA DA CRISSA	4
SAN NICOLA DELL'ALTO	4
SAN PIETRO A MAIDA	4
SAN PIETRO APOSTOLO	4
SAN PIETRO DI CARIDA'	4
SAN PIETRO IN AMANTEA	4
SAN PIETRO IN GUARANO	4
SAN PROCOPIO	4
SAN ROBERTO	4
SAN SOSTENE	4
SAN SOSTI	4
SAN VINCENZO LA COSTA	4
SAN VITO SULLO IONIO	4
SANGINETO	4
SANTA CATERINA ALBANESE	4
SANTA CATERINA DELLO IONIO	4
SANTA CRISTINA D'ASPROMONTE	4
SANTA DOMENICA TALAO	7
SANTA MARIA DEL CEDRO	4
SANTA SEVERINA	4
SANTA SOFIA D'EPIRO	4
SANT'AGATA DEL BIANCO	4
SANT'AGATA DI ESARO	4
SANT'ALESSIO IN ASPROMONTE	4
SANT'ANDREA APOSTOLO DELLO IONIO	4
SANT'EUFEMIA D'ASPROMONTE	4

SANT'ILARIO DELLO IONIO	4
SANTO STEFANO DI ROGLIANO	4
SANTO STEFANO IN ASPROMONTE	4
SANT'ONOFRIO	4
SARACENA	4
SATRIANO	4
SAVELLI	4
SCALA COELI	4
SCALEA	7
SCANDALE	4
SCIDO	4
SCIGLIANO	4
SCILLA	4
SELLIA	4
SELLIA MARINA	4
SEMINARA	4
SERRA D'AIELLO	4
SERRA PEDACE	4
SERRA SAN BRUNO	4
SERRASTRETTA	4
SERRATA	4
SERSALE	4
SETTINGIANO	4
SIDERNO	4
SIMBARIO	4
SIMERI CRICHI	4
SINOPOLI	4
SORBO SAN BASILE	4
SORIANELLO	4
SORIANO CALABRO	4
SOVERATO	4
SOVERIA MANNELLI	4
SOVERIA SIMERI	4
SPADOLA	4
SPEZZANO ALBANESE	4
SPEZZANO DELLA SILA	4
SPEZZANO PICCOLO	4
SPILINGA	4
SQUILLACE	4
STAITI	4
STALETTI	4
STEFANACONI	4
STIGNANO	4
STILO	4
STRONGOLI	4
TARSIA	4
TAURIANOVA	4
TAVERNA	4
TERRANOVA DA SIBARI	4
TERRANOVA SAPPO MINULIO	4
TERRAVECCHIA	4
TIRIOLO	4
TORANO CASTELLO	4
TORRE DI RUGGIERO	4
TORTORA	4
TREBISACCE	4
TRENTA	4
TROPEA	4
UMBRIATICO	4
VACCARIZZO ALBANESE	4
VALLEFIORITA	4
VALLELONGA	4
VARAPODIO	4
VAZZANO	4
VERBICARO	4
VERZINO	4
VIBO VALENTIA	4
VILLA SAN GIOVANNI	4
VILLAPIANA	4
ZACCANOPOLI	4
ZAGARISE	4
ZAMBRONE	4
ZUMPANO	4
ZUNGRI	4

REGIONE CAMPANIA

ACERNO	4
ACERRA	4
AFRAGOLA	4
AGEROLA	7
AGROPOLI	4
AIELLO DEL SABATO	4
AILANO	4
AIROLA	4
ALBANELLA	4
ALFANO	4
ALIFE	4
ALTAVILLA IRPINA	4
ALTAVILLA SILENTINA	4
ALVIGNANO	4
AMALFI	4
AMOROSI	4
ANACAPRI	4
ANDRETTA	7
ANGRI	4
APICE	4
APOLLOSA	4
AQUARA	4
AQUILONIA	4
ARIANO IRPINO	4
ARIENZO	4
ARPAIA	4
ARPAISE	4
ARZANO	7
ASCEA	4
ATENA LUCANA	4
ATRANI	4
ATRIPALDA	4
AULETTA	4
AVELLA	4
AVELLINO	4
AVERSA	4
BACOLI	4
BAGNOLI IRPINO	4
BAIA E LATINA	4
BAIANO	4
BARANO D'ISCHIA	4
BARONISSI	4
BASELICE	7
BATTIPAGLIA	4
BELLIZZI	4
BELLONA	7
BELLOSGUARDO	4
BENEVENTO	4
BISACCIA	4
BONEA	4
BONITO	4
BOSCOREALE	7
BOSCOTRECASE	7
BRACIGLIANO	4
BRUSCIANO	7
BUCCIANO	4
BUCCINO	4
BUONABITACOLO	4
BUONALBERGO	4
CAGGIANO	4
CAIANELLO	4
CAIAZZO	4
CAIRANO	4
CAIVANO	7
CALABRITTO	4
CALITRI	4
CALVANICO	4
CALVI	4
CALVI RISORTA	4
CALVIZZANO	4
CAMEROTA	4
CAMIGLIANO	4
CAMPAGNA	7
CAMPOLATTARO	4
CAMPOLI DEL MONTE TABURNO	4
CAMPORA	4
CAMPOSANO	4
CANCELLO ED ARNONE	4
CANDIDA	4
CANNALONGA	4
CAPACCIO	4
CAPODRISE	4
CAPOSELE	4
CAPRI	4
CAPRIATI A VOLTURNO	4
CAPRIGLIA IRPINA	4
CAPUA	4
CARBONARA DI NOLA	4
CARDITO	7
CARIFE	4
CARINARO	4
CARINOLA	4
CASAGIOVE	4
CASAL DI PRINCIPE	4
CASAL VELINO	4
CASALBORE	7
CASALBUONO	4
CASALDUNI	4
CASALETTO SPARTANO	4
CASALNUOVO DI NAPOLI	7
CASALUCE	7
CASAMARCIANO	4
CASAMICCIOLA TERME	4
CASANDRINO	7
CASAPESENNA	4
CASAPULLA	7
CASAVATORE	4
CASELLE IN PITTARI	4
CASERTA	4
CASOLA DI NAPOLI	4
CASORIA	4
CASSANO IRPINO	4
CASTEL BARONIA	4
CASTEL CAMPAGNANO	4
CASTEL DI SASSO	4
CASTEL MORRONE	4
CASTEL SAN GIORGIO	4
CASTEL SAN LORENZO	4
CASTEL VOLTURNO	4
CASTELCIVITA	4
CASTELFRANCI	4
CASTELFRANCO IN MISCANO	4
CASTELLABATE	4
CASTELLAMMARE DI STABIA	4
CASTELLO DEL MATESE	4
CASTELLO DI CISTERNA	4
CASTELNUOVO CILENTO	4
CASTELNUOVO DI CONZA	4
CASTELPAGANO	4
CASTELPOTO	4
CASTELVENERE	4
CASTELVETERE IN VAL FORTORE	4
CASTELVETERE SUL CALORE	4
CASTIGLIONE DEL GENOVESI	4
CAUTANO	4
CAVA DE' TIRRENI	4
CELLE DI BULGHERIA	4
CELLOLE	4
CENTOLA	4
CEPPALONI	4
CERASO	4
CERCOLA	4
CERRETO SANNITA	4
CERVINARA	4
CERVINO	4
CESA	4
CESINALI	4
CETARA	4
CHIANCHE	4
CHIUSANO DI SAN DOMENICO	4
CICCIANO	4
CICERALE	4
CIMITILE	4
CIORLANO	4
CIRCELLO	4
COLLE SANNITA	7
COLLIANO	4
COMIZIANO	4
CONCA DEI MARINI	4
CONCA DELLA CAMPANIA	7
CONTRADA	4
CONTRONE	7
CONTURSI TERME	4
CONZA DELLA CAMPANIA	4
CORBARA	4
CORLETO MONFORTE	4
CRISPANO	7
CUCCARO VETERE	4
CURTI	4
CUSANO MUTRI	4
DOMICELLA	4
DRAGONI	4
DUGENTA	4
DURAZZANO	7
EBOLI	4
ERCOLANO	7
FAICCHIO	4
FALCIANO DEL MASSICO	4
FELITTO	4
FISCIANO	4
FLUMERI	4
FOGLIANISE	4
FOIANO DI VAL FORTORE	4
FONTANAROSA	4
FONTEGRECA	4
FORCHIA	4
FORINO	4
FORIO	4
FORMICOLA	4
FRAGNETO L'ABATE	4
FRAGNETO MONFORTE	4
FRANCOLISE	4
FRASSO TELESINO	4
FRATTAMAGGIORE	7
FRATTAMINORE	7
FRIGENTO	4
FRIGNANO	4
FURORE	4
FUTANI	4
GALLO MATESE	4
GALLUCCIO	4
GESUALDO	4
GIANO VETUSTO	4
GIFFONI SEI CASALI	4
GIFFONI VALLE PIANA	4
GINESTRA DEGLI SCHIAVONI	4
GIOI	4
GIOIA SANNITICA	4
GIUGLIANO IN CAMPANIA	4
GIUNGANO	4
GRAGNANO	7
GRAZZANISE	4
GRECI	4
GRICIGNANO DI AVERSA	4
GROTTAMINARDA	4
GROTTOLELLA	4
GRUMO NEVANO	7
GUARDIA LOMBARDI	4
GUARDIA SANFRAMONDI	4
ISCHIA	4
ISPANI	4
LACCO AMENO	4
LACEDONIA	4
LAPIO	4
LAUREANA CILENTO	4
LAURINO	4
LAURITO	4
LAURO	4
LAVIANO	4
LETINO	4
LETTERE	4
LIBERI	4
LIMATOLA	4
LIONI	4
LIVERI	4
LUOGOSANO	4
LUSCIANO	4
LUSTRA	4
MACERATA CAMPANIA	4
MADDALONI	4
MAGLIANO VETERE	4
MAIORI	4
MANOCALZATI	4
MARANO DI NAPOLI	4
MARCIANISE	4
MARIGLIANELLA	4
MARIGLIANO	4
MARZANO APPIO	4
MARZANO DI NOLA	4
MASSA DI SOMMA	4
MASSA LUBRENSE	4
MELITO DI NAPOLI	4
MELITO IRPINO	4
MELIZZANO	4
MERCATO SAN SEVERINO	4
MERCOGLIANO	4
META	4
MIGNANO MONTE LUNGO	4
MINORI	4
MIRABELLA ECLANO	4
MOIANO	4
MOIO DELLA CIVITELLA	4
MOLINARA	7
MONDRAGONE	4
MONTAGUTO	4
MONTANO ANTILIA	4
MONTE DI PROCIDA	4
MONTE SAN GIACOMO	4
MONTECALVO IRPINO	4
MONTECORICE	4
MONTECORVINO PUGLIANO	4
MONTECORVINO ROVELLA	7
MONTEFALCIONE	4
MONTEFALCONE DI VAL FORTORE	4
MONTEFORTE CILENTO	4
MONTEFORTE IRPINO	4
MONTEFREDANE	4
MONTEFUSCO	4
MONTELLA	4
MONTEMARANO	4
MONTEMILETTO	4
MONTESANO SULLA MARCELLANA	4
MONTESARCHIO	4
MONTEVERDE	4
MONTORO INFERIORE	4
MONTORO SUPERIORE	4
MORCONE	4
MORIGERATI	4
MORRA DE SANCTIS	4
MOSCHIANO	4
MUGNANO DEL CARDINALE	4
MUGNANO DI NAPOLI	4
NAPOLI	1
NOCERA INFERIORE	4
NOCERA SUPERIORE	4
NOLA	4
NOVI VELIA	4
NUSCO	4
OGLIASTRO CILENTO	4
OLEVANO SUL TUSCIANO	4
OLIVETO CITRA	4
OMIGNANO	4
ORRIA	4
ORTA DI ATELLA	4
OSPEDALETTO D'ALPINOLO	4
OTTATI	4
OTTAVIANO	7
PADULA	4
PADULI	4
PAGANI	4
PAGO DEL VALLO DI LAURO	4
PAGO VEIANO	4
PALMA CAMPANIA	7
PALOMONTE	4
PANNARANO	4

PAOLISI	4
PARETE	4
PAROLISE	4
PASTORANO	4
PATERNOPOLI	4
PAUPISI	4
PELLEZZANO	4
PERDIFUMO	4
PERITO	4
PERTOSA	4
PESCO SANNITA	7
PETINA	4
PETRURO IRPINO	4
PIAGGINE	4
PIANA DI MONTE VERNA	4
PIANO DI SORRENTO	4
PIEDIMONTE MATESE	4
PIETRADEFUSI	4
PIETRAMELARA	4
PIETRAROJA	4
PIETRASTORNINA	4
PIETRAVAIRANO	4
PIETRELCINA	7
PIGNATARO MAGGIORE	4
PIMONTE	4
PISCIOTTA	4
POGGIOMARINO	4
POLLA	4
POLLENA TROCCHIA	4
POLLICA	4
POMIGLIANO D'ARCO	4
POMPEI	4
PONTE	7
PONTECAGNANO FAIANO	4
PONTELANDOLFO	4
PONTELATONE	4
PORTICI	7
PORTICO DI CASERTA	4
POSITANO	7
POSTIGLIONE	4
POZZUOLI	4
PRAIANO	4
PRATA DI PRINCIPATO ULTRA	4
PRATA SANNITA	4
PRATELLA	4
PRATOLA SERRA	4
PRESENZANO	4
PRIGNANO CILENTO	4
PROCIDA	4
PUGLIANELLO	4
QUADRELLE	4
QUALIANO	4
QUARTO	4
QUINDICI	4
RAVELLO	4
RAVISCANINA	4
RECALE	4
REINO	4
RIARDO	4
RICIGLIANO	4
ROCCA D'EVANDRO	4
ROCCA SAN FELICE	4
ROCCABASCERANA	4
ROCCADASPIDE	4
ROCCAGLORIOSA	4
ROCCAMONFINA	7
ROCCAPIEMONTE	4
ROCCARAINOLA	7
ROCCAROMANA	4
ROCCHETTA E CROCE	4
ROFRANO	4
ROMAGNANO AL MONTE	4
ROSCIGNO	4
ROTONDI	4
RUTINO	4
RUVIANO	4
SACCO	4
SALA CONSILINA	4
SALENTO	4
SALERNO	4
SALVITELLE	4
SALZA IRPINA	4
SAN BARTOLOMEO IN GALDO	4
SAN CIPRIANO D'AVERSA	4
SAN CIPRIANO PICENTINO	4
SAN FELICE A CANCELLO	4
SAN GENNARO VESUVIANO	4
SAN GIORGIO A CREMANO	4
SAN GIORGIO DEL SANNIO	4
SAN GIORGIO LA MOLARA	7
SAN GIOVANNI A PIRO	4
SAN GIUSEPPE VESUVIANO	7
SAN GREGORIO MAGNO	4
SAN GREGORIO MATESE	4
SAN LEUCIO DEL SANNIO	4
SAN LORENZELLO	4
SAN LORENZO MAGGIORE	4
SAN LUPO	4
SAN MANGO PIEMONTE	4
SAN MANGO SUL CALORE	4
SAN MARCELLINO	4
SAN MARCO DEI CAVOTI	7
SAN MARCO EVANGELISTA	4
SAN MARTINO SANNITA	4
SAN MARTINO VALLE CAUDINA	4
SAN MARZANO SUL SARNO	4
SAN MAURO CILENTO	4
SAN MAURO LA BRUCA	4
SAN MICHELE DI SERINO	4
SAN NAZZARO	4
SAN NICOLA BARONIA	4
SAN NICOLA LA STRADA	4
SAN NICOLA MANFREDI	4
SAN PAOLO BEL SITO	4
SAN PIETRO AL TANAGRO	4
SAN PIETRO INFINE	4
SAN POTITO SANNITICO	4
SAN POTITO ULTRA	4
SAN PRISCO	4
SAN RUFO	4
SAN SALVATORE TELESINO	4
SAN SEBASTIANO AL VESUVIO	7
SAN SOSSIO BARONIA	4
SAN TAMMARO	4
SAN VALENTINO TORIO	4
SAN VITALIANO	4
SANTA CROCE DEL SANNIO	4
SANTA LUCIA DI SERINO	4
SANTA MARIA A VICO	4
SANTA MARIA CAPUA VETERE	4
SANTA MARIA LA CARITA'	7
SANTA MARIA LA FOSSA	4
SANTA MARINA	4
SANTA PAOLINA	4
SANT'AGATA DE' GOTI	7
SANT'AGNELLO	4
SANT'ANASTASIA	4
SANT'ANDREA DI CONZA	7
SANT'ANGELO A CUPOLO	7
SANT'ANGELO A FASANELLA	4
SANT'ANGELO A SCALA	4
SANT'ANGELO ALL'ESCA	4
SANT'ANGELO D'ALIFE	4
SANT'ANGELO DEI LOMBARDI	4
SANT'ANTIMO	4
SANT'ANTONIO ABATE	4
SANT'ARCANGELO TRIMONTE	4
SANT'ARPINO	7
SANT'ARSENIO	4
SANT'EGIDIO DEL MONTE ALBINO	4
SANTO STEFANO DEL SOLE	4
SANTOMENNA	4
SANZA	4
SAPRI	4
SARNO	4
SASSANO	4
SASSINORO	4
SAVIANO	7
SAVIGNANO IRPINO	4
SCAFATI	4
SCALA	4
SCAMPITELLA	7
SCISCIANO	4
SENERCHIA	4
SERINO	4
SERRAMEZZANA	4
SERRARA FONTANA	4
SERRE	4
SESSA AURUNCA	4
SESSA CILENTO	4
SIANO	4
SICIGNANO DEGLI ALBURNI	4
SIRIGNANO	4
SOLOFRA	4
SOLOPACA	4
SOMMA VESUVIANA	4
SORBO SERPICO	4
SORRENTO	4
SPARANISE	4
SPERONE	4
STELLA CILENTO	4
STIO	4
STRIANO	4
STURNO	4
SUCCIVO	4
SUMMONTE	4
TAURANO	4
TAURASI	4
TEANO	4
TEGGIANO	4
TELESE TERME	4
TEORA	4
TERZIGNO	7
TEVEROLA	4
TOCCO CAUDIO	4
TORA E PICCILLI	4
TORCHIARA	4
TORELLA DEI LOMBARDI	4
TORRACA	4
TORRE ANNUNZIATA	4
TORRE DEL GRECO	4
TORRE LE NOCELLE	4
TORRE ORSAIA	4
TORRECUSO	7
TORRIONI	4
TORTORELLA	4
TRAMONTI	4
TRECASE	4
TRENTINARA	4
TRENTOLA-DUCENTA	4
TREVICO	4
TUFINO	4
TUFO	4
VAIRANO PATENORA	4
VALLATA	7
VALLE AGRICOLA	4
VALLE DELL'ANGELO	4
VALLE DI MADDALONI	4
VALLESACCARDA	7
VALLO DELLA LUCANIA	4
VALVA	4
VENTICANO	7
VIBONATI	4
VICO EQUENSE	4
VIETRI SUL MARE	4
VILLA DI BRIANO	4
VILLA LITERNO	4
VILLAMAINA	4
VILLANOVA DEL BATTISTA	4
VILLARICCA	4
VISCIANO	4
VITULANO	4
VITULAZIO	4
VOLLA	4
VOLTURARA IRPINA	4
ZUNGOLI	4

REGIONE EMILIA ROMAGNA

AGAZZANO	4
ALBARETO	4
ALBINEA	4
ALFONSINE	4
ALSENO	4
ANZOLA DELL'EMILIA	4
ARGELATO	4
ARGENTA	4
BAGNACAVALLO	4
BAGNARA DI ROMAGNA	4
BAGNO DI ROMAGNA	4
BAGNOLO IN PIANO	4
BAISO	4
BARDI	4
BARICELLA	5
BASTIGLIA	7
BAZZANO	4
BEDONIA	4
BELLARIA-IGEA MARINA	4
BENTIVOGLIO	4
BERCETO	4
BERRA	4
BERTINORO	4
BESENZONE	4
BETTOLA	7
BIBBIANO	4
BOBBIO	4
BOLOGNA	1
BOMPORTO	7
BONDENO	4
BORE	4
BORETTO	4
BORGHI	4
BORGO TOSSIGNANO	4
BORGO VAL DI TARO	4
BORGONOVO VAL TIDONE	4
BRESCELLO	4
BRISIGHELLA	4
BUDRIO	4
BUSANA	4
BUSSETO	4
CADELBOSCO DI SOPRA	4
CADEO	4
CALDERARA DI RENO	4
CALENDASCO	4
CALESTANO	4
CAMINATA	4
CAMPAGNOLA EMILIA	8
CAMPEGINE	4
CAMPOGALLIANO	4
CAMPOSANTO	7
CAMUGNANO	4
CANOSSA	4
CAORSO	4
CARPANETO PIACENTINO	4
CARPI	9
CARPINETI	4
CASALECCHIO DI RENO	4
CASALFIUMANESE	4
CASALGRANDE	4
CASINA	4
CASOLA VALSENIO	4
CASTEL BOLOGNESE	4
CASTEL D'AIANO	7
CASTEL DEL RIO	4
CASTEL DI CASIO	4
CASTEL GUELFO DI BOLOGNA	4
CASTEL MAGGIORE	4
CASTEL SAN GIOVANNI	4
CASTEL SAN PIETRO TERME	4
CASTELFRANCO EMILIA	4
CASTELLARANO	4
CASTELL'ARQUATO	4
CASTELLO D'ARGILE	4
CASTELLO DI SERRAVALLE	4
CASTELNOVO DI SOTTO	4
CASTELNOVO NE'MONTI	4
CASTELNUOVO RANGONE	4
CASTELVETRO DI MODENA	4
CASTELVETRO PIACENTINO	4
CASTENASO	4
CASTIGLIONE DEI PEPOLI	7
CASTROCARO TERME E TERRA DEL SOLE	4
CATTOLICA	4
CAVEZZO	8
CAVRIAGO	4
CENTO	4
CERIGNALE	4
CERVIA	4
CESENA	4
CESENATICO	4
CIVITELLA DI ROMAGNA	4
CODIGORO	7
COLI	4
COLLAGNA	4
COLLECCHIO	4
COLORNO	4
COMACCHIO	4
COMPIANO	4
CONCORDIA SULLA SECCHIA	8
CONSELICE	4
COPPARO	7
CORIANO	4
CORNIGLIO	4
CORREGGIO	8
CORTE BRUGNATELLA	4
CORTEMAGGIORE	4
COTIGNOLA	4
CRESPELLANO	4
CREVALCORE	8
DOVADOLA	4
DOZZA	4
FABBRICO	4
FAENZA	4
FANANO	4
FARINI	4
FELINO	4
FERRARA	4
FERRIERE	4
FIDENZA	4
FINALE EMILIA	8
FIORANO MODENESE	4
FIORENZUOLA D'ARDA	4
FIUMALBO	4
FONTANELICE	4
FONTANELLATO	4
FONTEVIVO	4
FORLI'	4
FORLIMPOPOLI	4
FORMIGINE	4
FORMIGNANA	4
FORNOVO DI TARO	4
FRASSINORO	4
FUSIGNANO	4
GAGGIO MONTANO	4
GALEATA	4
GALLIERA	4
GAMBETTOLA	4
GATTATICO	4
GATTEO	4
GAZZOLA	4
GEMMANO	4
GORO	7
GOSSOLENGO	4
GRAGNANO TREBBIENSE	4
GRANAGLIONE	4
GRANAROLO DELL'EMILIA	4
GRIZZANA MORANDI	4
GROPPARELLO	4
GUALTIERI	4
GUASTALLA	4
GUIGLIA	4
IMOLA	4

JOLANDA DI SAVOIA	7
LAGOSANTO	4
LAMA MOCOGNO	4
LANGHIRANO	4
LESIGNANO DE'BAGNI	4
LIGONCHIO	4
LIZZANO IN BELVEDERE	4
LOIANO	4
LONGIANO	4
LUGAGNANO VAL D'ARDA	4
LUGO	4
LUZZARA	8
MALALBERGO	4
MARANELLO	4
MARANO SUL PANARO	4
MARZABOTTO	4
MASI TORELLO	7
MASSA FISCAGLIA	7
MASSA LOMBARDA	4
MEDESANO	4
MEDICINA	8
MEDOLLA	7
MELDOLA	7
MERCATO SARACENO	4
MESOLA	8
MEZZANI	4
MIGLIARINO	7
MIGLIARO	4
MINERBIO	4
MIRABELLO	4
MIRANDOLA	4
MISANO ADRIATICO	4
MODENA	1
MODIGLIANA	4
MOLINELLA	4
MONCHIO DELLE CORTI	4
MONDAINO	4
MONGHIDORO	4
MONTE COLOMBO	4
MONTE SAN PIETRO	4
MONTECCHIO EMILIA	4
MONTECHIARUGOLO	4
MONTECRETO	4
MONTEFIORE CONCA	4
MONTEFIORINO	4
MONTEGRIDOLFO	4
MONTERENZIO	4
MONTESCUDO	4
MONTESE	4
MONTEVEGLIO	4
MONTIANO	4
MONTICELLI D'ONGINA	4
MONZUNO	4
MORCIANO DI ROMAGNA	4
MORDANO	4
MORFASSO	4
NEVIANO DEGLI ARDUINI	4
NIBBIANO	4
NOCETO	4
NONANTOLA	7
NOVELLARA	8
NOVI DI MODENA	8
OSTELLATO	4
OTTONE	4
OZZANO DELL'EMILIA	4
PALAGANO	4
PALANZANO	4
PARMA	4
PAVULLO NEL FRIGNANO	4
PECORARA	4
PELLEGRINO PARMENSE	4
PIACENZA	4
PIANELLO VAL TIDONE	4
PIANORO	4
PIEVE DI CENTO	4
PIEVEPELAGO	4
PIOZZANO	4
PODENZANO	4
POGGIO BERNI	4
POGGIO RENATICO	4
POLESINE PARMENSE	4
POLINAGO	4
PONTE DELL'OLIO	7
PONTENURE	4
PORRETTA TERME	4
PORTICO E SAN BENEDETTO	4
PORTOMAGGIORE	7
POVIGLIO	4
PREDAPPIO	4
PREMILCUORE	4
PRIGNANO SULLA SECCHIA	4
QUATTRO CASTELLA	4
RAMISETO	4
RAVARINO	7
RAVENNA	4
REGGIO NELL'EMILIA	1
REGGIOLO	5
RICCIONE	4
RIMINI	4
RIO SALICETO	8
RIOLO TERME	4
RIOLUNATO	4
RIVERGARO	4
RO	7
ROCCA SAN CASCIANO	4
ROCCABIANCA	4
ROLO	7
RONCOFREDDO	4
ROTTOFRENO	4
RUBIERA	4
RUSSI	4
SALA BAGANZA	4
SALA BOLOGNESE	4
SALSOMAGGIORE TERME	7
SALUDECIO	4
SAN BENEDETTO VAL DI SAMBRO	4
SAN CESARIO SUL PANARO	7
SAN CLEMENTE	4
SAN FELICE SUL PANARO	7
SAN GIORGIO DI PIANO	4
SAN GIORGIO PIACENTINO	4
SAN GIOVANNI IN MARIGNANO	7
SAN GIOVANNI IN PERSICETO	4
SAN LAZZARO DI SAVENA	4
SAN MARTINO IN RIO	8
SAN MAURO PASCOLI	4
SAN PIETRO IN CASALE	4
SAN PIETRO IN CERRO	4
SAN POLO D'ENZA	4
SAN POSSIDONIO	7
SAN PROSPERO	4
SAN SECONDO PARMENSE	4
SANTA SOFIA	4
SANT'AGATA BOLOGNESE	4
SANT'AGATA SUL SANTERNO	4
SANT'AGOSTINO	4
SANTARCANGELO DI ROMAGNA	4
SANT'ILARIO D'ENZA	4
SARMATO	4
SARSINA	4
SASSO MARCONI	4
SASSUOLO	4
SAVIGNANO SUL PANARO	4
SAVIGNANO SUL RUBICONE	7
SAVIGNO	4
SCANDIANO	4
SERRAMAZZONI	4
SESTOLA	4
SISSA	4
SOGLIANO AL RUBICONE	4
SOLAROLO	4
SOLIERA	8
SOLIGNANO	4
SORAGNA	7
SORBOLO	4
SPILAMBERTO	4
TERENZO	4
TIZZANO VAL PARMA	4
TOANO	4
TORNOLO	4
TORRIANA	4
TORRILE	4
TRAVERSETOLO	4
TRAVO	4
TRECASALI	4
TREDOZIO	4
TRESIGALLO	7
VALMOZZOLA	4
VARANO DE'MELEGARI	4
VARSI	4
VERGATO	7
VERGHERETO	7
VERNASCA	4
VERUCCHIO	4
VETTO	4
VEZZANO SUL CROSTOLO	4
VIANO	4
VIGARANO MAINARDA	4
VIGNOLA	4
VIGOLZONE	4
VILLA MINOZZO	4
VILLANOVA SULL'ARDA	7
VOGHIERA	4
ZERBA	4
ZIANO PIACENTINO	4
ZIBELLO	4
ZOCCA	4
ZOLA PREDOSA	4

REGIONE FRIULI VENEZIA GIULIA

AIELLO DEL FRIULI	4
AMARO	4
AMPEZZO	4
ANDREIS	4
AQUILEIA	4
ARBA	4
ARTA TERME	4
ARTEGNA	4
ARZENE	4
ATTIMIS	4
AVIANO	4
AZZANO DECIMO	4
BAGNARIA ARSA	4
BARCIS	4
BASILIANO	4
BERTIOLO	4
BICINICCO	4
BORDANO	4
BRUGNERA	4
BUDOIA	4
BUIA	4
BUTTRIO	4
CAMINO AL TAGLIAMENTO	7
CAMPOFORMIDO	4
CAMPOLONGO AL TORRE	4
CANEVA	4
CAPRIVA DEL FRIULI	4
CARLINO	4
CASARSA DELLA DELIZIA	4
CASSACCO	4
CASTELNOVO DEL FRIULI	4
CASTIONS DI STRADA	4
CAVASSO NUOVO	4
CAVAZZO CARNICO	4
CERCIVENTO	4
CERVIGNANO DEL FRIULI	4
CHIONS	4
CHIOPRIS-VISCONE	4
CHIUSAFORTE	4
CIMOLAIS	4
CIVIDALE DEL FRIULI	4
CLAUT	4
CLAUZETTO	4
CODROIPO	4
COLLOREDO DI MONTE ALBANO	4
COMEGLIANS	4
CORDENONS	4
CORDOVADO	4
CORMONS	4
CORNO DI ROSAZZO	4
COSEANO	4
DIGNANO	4
DOBERDO' DEL LAGO	4
DOGNA	4
DOLEGNA DEL COLLIO	4
DRENCHIA	4
DUINO-AURISINA	4
ENEMONZO	4
ERTO E CASSO	4
FAEDIS	4
FAGAGNA	4
FANNA	4
FARRA D'ISONZO	4
FIUME VENETO	4
FIUMICELLO	4
FLAIBANO	4
FOGLIANO REDIPUGLIA	4
FONTANAFREDDA	4
FORGARIA NEL FRIULI	4
FORNI AVOLTRI	4
FORNI DI SOPRA	4
FORNI DI SOTTO	4
FRISANCO	4
GEMONA DEL FRIULI	4
GONARS	4
GORIZIA	4
GRADISCA D'ISONZO	4
GRADO	4
GRIMACCO	4
LATISANA	4
LAUCO	4
LESTIZZA	4
LIGNANO SABBIADORO	4
LIGOSULLO	4
LUSEVERA	4
MAGNANO IN RIVIERA	4
MAJANO	4
MALBORGHETTO VALBRUNA	4
MANIAGO	4
MANZANO	4
MARANO LAGUNARE	4
MARIANO DEL FRIULI	4
MARTIGNACCO	4
MEDEA	4
MEDUNO	4
MERETO DI TOMBA	7
MOGGIO UDINESE	4
MOIMACCO	4
MONFALCONE	4
MONRUPINO	4
MONTENARS	4
MONTEREALE VALCELLINA	4
MORARO	4
MORSANO AL TAGLIAMENTO	4
MORTEGLIANO	4
MORUZZO	7
MOSSA	4
MUGGIA	4
MUZZANA DEL TURGNANO	4
NIMIS	4
OSOPPO	4
OVARO	4
PAGNACCO	4
PALAZZOLO DELLO STELLA	4
PALMANOVA	4
PALUZZA	4
PASIAN DI PRATO	4
PASIANO DI PORDENONE	4
PAULARO	4
PAVIA DI UDINE	4
PINZANO AL TAGLIAMENTO	4
POCENIA	4
POLCENIGO	4
PONTEBBA	4
PORCIA	4
PORDENONE	4
PORPETTO	4
POVOLETTO	4
POZZUOLO DEL FRIULI	4
PRADAMANO	4
PRATA DI PORDENONE	4
PRATO CARNICO	4
PRAVISDOMINI	4
PRECENICCO	4
PREMARIACCO	4
PREONE	4
PREPOTTO	4
PULFERO	4
RAGOGNA	4
RAVASCLETTO	4
RAVEO	4
REANA DEL ROIALE	4
REMANZACCO	4
RESIA	4
RESIUTTA	4
RIGOLATO	4
RIVE D'ARCANO	7
RIVIGNANO	4
ROMANS D'ISONZO	4
RONCHI DEI LEGIONARI	4
RONCHIS	4
ROVEREDO IN PIANO	4
RUDA	4
SACILE	4
SAGRADO	4
SAN CANZIAN D'ISONZO	4
SAN DANIELE DEL FRIULI	4
SAN DORLIGO DELLA VALLE	4
SAN FLORIANO DEL COLLIO	4
SAN GIORGIO DELLA RICHINVELDA	4
SAN GIORGIO DI NOGARO	4
SAN GIOVANNI AL NATISONE	4
SAN LEONARDO	4
SAN LORENZO ISONTINO	4
SAN MARTINO AL TAGLIAMENTO	4
SAN PIER D'ISONZO	4
SAN PIETRO AL NATISONE	4
SAN QUIRINO	4
SAN VITO AL TAGLIAMENTO	4
SAN VITO AL TORRE	4
SAN VITO DI FAGAGNA	4
SANTA MARIA LA LONGA	4
SAURIS	4
SAVOGNA	4
SAVOGNA D'ISONZO	4
SEDEGLIANO	4
SEQUALS	4
SESTO AL REGHENA	4
SGONICO	4
SOCCHIEVE	4
SPILIMBERGO	4
STARANZANO	4
STREGNA	4
SUTRIO	4
TAIPANA	4
TALMASSONS	4
TAPOGLIANO	4
TARCENTO	4
TARVISIO	4
TAVAGNACCO	4
TEOR	4
TERZO D'AQUILEIA	4
TOLMEZZO	4
TORREANO	4
TORVISCOSA	4
TRAMONTI DI SOPRA	4
TRAMONTI DI SOTTO	4
TRASAGHIS	4
TRAVESIO	4

TREPPO CARNICO 4
TREPPO GRANDE 4
TRICESIMO 4
TRIESTE 4
TRIVIGNANO UDINESE 4
TURRIACO 4
UDINE 4
VAJONT 4
VALVASONE 4
VARMO 4
VENZONE 4
VERZEGNIS 4
VILLA SANTINA 4
VILLA VICENTINA 4
VILLESSE 4
VISCO 4
VITO D'ASIO 4
VIVARO 4
ZOPPOLA 4
ZUGLIO 4

REGIONE LAZIO

ACCUMOLI 4
ACQUAFONDATA 4
ACQUAPENDENTE 4
ACUTO 4
AFFILE 4
AGOSTA 4
ALATRI 4
ALBANO LAZIALE 4
ALLUMIERE 4
ALVITO 4
AMASENO 4
AMATRICE 4
ANAGNI 4
ANGUILLARA SABAZIA 4
ANTICOLI CORRADO 4
ANTRODOCO 4
ANZIO 4
APRILIA 4
AQUINO 4
ARCE 4
ARCINAZZO ROMANO 4
ARDEA 4
ARICCIA 4
ARLENA DI CASTRO 4
ARNARA 4
ARPINO 4
ARSOLI 4
ARTENA 7
ASCREA 4
ATINA 4
AUSONIA 4
BAGNOREGIO 4
BARBARANO ROMANO 7
BASSANO IN TEVERINA 7
BASSANO ROMANO 4
BASSIANO 4
BELLEGRA 4
BELMONTE CASTELLO 4
BELMONTE IN SABINA 4
BLERA 4
BOLSENA 4
BOMARZO 4
BORBONA 4
BORGO VELINO 4
BORGOROSE 4
BOVILLE ERNICA 7
BRACCIANO 4
BROCCOSTELLA 7
CALCATA 4
CAMERATA NUOVA 4
CAMPAGNANO DI ROMA 4
CAMPODIMELE 4
CAMPOLI APPENNINO 4
CANALE MONTERANO 4
CANEPINA 4
CANINO 4
CANTALICE 4
CANTALUPO IN SABINA 4
CANTERANO 4
CAPENA 4
CAPODIMONTE 4
CAPRANICA 4
CAPRANICA PRENESTINA 4
CAPRAROLA 4
CARBOGNANO 4
CARPINETO ROMANO 4
CASALATTICO 4
CASALVIERI 4
CASAPE 4
CASAPROTA 4
CASPERIA 4
CASSINO 4
CASTEL DI TORA 4
CASTEL GANDOLFO 4
CASTEL MADAMA 4
CASTEL SAN PIETRO ROMANO 4
CASTEL SANT'ANGELO 4
CASTEL SANT'ELIA 4
CASTELFORTE 4
CASTELLIRI 4
CASTELNUOVO DI FARFA 4
CASTELNUOVO DI PORTO 4
CASTELNUOVO PARANO 4
CASTIGLIONE IN TEVERINA 4
CASTRO DEI VOLSCI 4
CASTROCIELO 4
CAVE 4
CECCANO 4
CELLENO 4
CELLERE 4
CEPRANO 4
CERRETO LAZIALE 4
CERVARA DI ROMA 4
CERVARO 4
CERVETERI 4
CIAMPINO 4
CICILIANO 4
CINETO ROMANO 4
CISTERNA DI LATINA 4
CITTADUCALE 4
CITTAREALE 4
CIVITA CASTELLANA 4
CIVITAVECCHIA 4
CIVITELLA D'AGLIANO 4
CIVITELLA SAN PAOLO 4
COLFELICE 4
COLLALTO SABINO 4
COLLE DI TORA 4
COLLE SAN MAGNO 4
COLLEFERRO 4
COLLEGIOVE 4
COLLEPARDO 4
COLLEVECCHIO 4
COLLI SUL VELINO 4
COLONNA 4
CONCERVIANO 4
CONFIGNI 4
CONTIGLIANO 4
CORCHIANO 4
CORENO AUSONIO 4
CORI 7
COTTANELLO 4
ESPERIA 4
FABRICA DI ROMA 4
FALERIA 4
FALVATERRA 4
FARA IN SABINA 7
FARNESE 4
FERENTINO 4
FIAMIGNANO 4
FIANO ROMANO 4
FILACCIANO 4
FILETTINO 4
FIUGGI 4
FIUMICINO 4
FONDI 4
FONTANA LIRI 4
FONTECHIARI 4
FORANO 4
FORMELLO 4
FORMIA 7
FRASCATI 4
FRASSO SABINO 4
FROSINONE 4
FUMONE 4
GAETA 4
GALLESE 4
GALLICANO NEL LAZIO 4
GALLINARO 4
GAVIGNANO 4
GENAZZANO 4
GENZANO DI ROMA 4
GERANO 4
GIULIANO DI ROMA 4
GORGA 4
GRADOLI 4
GRAFFIGNANO 4
GRECCIO 4
GROTTAFERRATA 4
GROTTE DI CASTRO 4
GUARCINO 4
GUIDONIA MONTECELIO 4
ISCHIA DI CASTRO 4
ISOLA DEL LIRI 4
ITRI 4
JENNE 4
LABICO 4
LABRO 4
LADISPOLI 4
LANUVIO 4
LARIANO 4
LATERA 4
LATINA 4
LENOLA 4
LEONESSA 4
LICENZA 4
LONGONE SABINO 4
LUBRIANO 4
MAENZA 4
MAGLIANO ROMANO 4
MAGLIANO SABINA 4
MANDELA 4
MANZIANA 4
MARANO EQUO 4
MARCELLINA 4
MARCETELLI 4
MARINO 4
MARTA 4
MAZZANO ROMANO 4
MENTANA 4
MICIGLIANO 4
MINTURNO 4
MOMPEO 4
MONTALTO DI CASTRO 4
MONTASOLA 4
MONTE PORZIO CATONE 4
MONTE ROMANO 4
MONTE SAN BIAGIO 4
MONTE SAN GIOVANNI CAMPANO 7
MONTE SAN GIOVANNI IN SABINA 4
MONTEBUONO 4
MONTECOMPATRI 4
MONTEFIASCONE 4
MONTEFLAVIO 4
MONTELANICO 4
MONTELEONE SABINO 4
MONTELIBRETTI 4
MONTENERO SABINO 4
MONTEROSI 4
MONTEROTONDO 4
MONTOPOLI DI SABINA 4
MONTORIO ROMANO 4
MORICONE 4
MORLUPO 4
MOROLO 4
MORRO REATINO 4
NAZZANO 4
NEMI 4
NEPI 4
NEROLA 4
NESPOLO 4
NETTUNO 4
NORMA 4
OLEVANO ROMANO 4
ONANO 4
ORIOLO ROMANO 4
ORTE 4
ORVINIO 4
PAGANICO 4
PALESTRINA 4
PALIANO 4
PALOMBARA SABINA 4
PASTENA 4
PATRICA 4
PERCILE 4
PESCOROCCHIANO 4
PESCOSOLIDO 4
PETRELLA SALTO 4
PIANSANO 4
PICINISCO 4
PICO 4
PIEDIMONTE SAN GERMANO 4
PIGLIO 4
PIGNATARO INTERAMNA 4
PISONIANO 4
POFI 4
POGGIO BUSTONE 4
POGGIO CATINO 4
POGGIO MIRTETO 4
POGGIO MOIANO 4
POGGIO NATIVO 4
POGGIO SAN LORENZO 4
POLI 4
POMEZIA 4
PONTECORVO 4
PONTINIA 4
PONZA 4
PONZANO ROMANO 4
POSTA 4
POSTA FIBRENO 4
POZZAGLIA SABINA 4
PRIVERNO 4
PROCENO 4
PROSSEDI 4
RIANO 4
RIETI 4
RIGNANO FLAMINIO 4
RIOFREDDO 4
RIPI 4
RIVODUTRI 4
ROCCA CANTERANO 4
ROCCA D'ARCE 4
ROCCA DI CAVE 4
ROCCA DI PAPA 4
ROCCA MASSIMA 4
ROCCA PRIORA 4
ROCCA SANTO STEFANO 4
ROCCA SINIBALDA 4
ROCCAGIOVINE 4
ROCCAGORGA 4
ROCCANTICA 4
ROCCASECCA 4
ROCCASECCA DEI VOLSCI 4
ROIATE 4
ROMA 1
RONCIGLIONE 4
ROVIANO 4
SABAUDIA 4
SACROFANO 4
SALISANO 4
SAMBUCI 4
SAN BIAGIO SARACINISCO 4
SAN CESAREO 4
SAN DONATO VAL DI COMINO 4
SAN FELICE CIRCEO 4
SAN GIORGIO A LIRI 4
SAN GIOVANNI INCARICO 4
SAN GREGORIO DA SASSOLA 4
SAN LORENZO NUOVO 7
SAN POLO DEI CAVALIERI 4
SAN VITO ROMANO 4
SAN VITTORE DEL LAZIO 4
SANTA MARINELLA 4
SANT'AMBROGIO SUL GARIGLIANO 4
SANT'ANDREA DEL GARIGLIANO 4
SANT'ANGELO ROMANO 4
SANT'APOLLINARE 4
SANT'ELIA FIUMERAPIDO 7
SANTI COSMA E DAMIANO 4
SANTOPADRE 4
SANT'ORESTE 4
SARACINESCO 4
SCANDRIGLIA 4
SEGNI 4
SELCI 4
SERMONETA 4
SERRONE 4
SETTEFRATI 4
SEZZE 4
SGURGOLA 4
SONNINO 4
SORA 7
SORIANO NEL CIMINO 4
SPERLONGA 4
SPIGNO SATURNIA 4
STIMIGLIANO 4
STRANGOLAGALLI 7
SUBIACO 4
SUPINO 4
SUTRI 4
TARANO 4
TARQUINIA 4
TERELLE 4
TERRACINA 4
TESSENNANO 4
TIVOLI 4
TOFFIA 4
TOLFA 4
TORRE CAJETANI 4
TORRI IN SABINA 4
TORRICE 4
TORRICELLA IN SABINA 4
TORRITA TIBERINA 4
TREVI NEL LAZIO 4
TREVIGNANO ROMANO 4
TRIVIGLIANO 4
TURANIA 4
TUSCANIA 4
VACONE 4
VALENTANO 4
VALLECORSA 4
VALLEMAIO 4
VALLEPIETRA 4
VALLERANO 4
VALLEROTONDA 4
VALLINFREDA 4
VALMONTONE 4
VARCO SABINO 4
VASANELLO 4
VEJANO 4
VELLETRI 4
VENTOTENE 4
VEROLI 7
VETRALLA 4
VICALVI 4
VICO NEL LAZIO 4
VICOVARO 4
VIGNANELLO 7
VILLA LATINA 4

VILLA SAN GIOVANNI IN TUSCIA	4
VILLA SANTA LUCIA	4
VILLA SANTO STEFANO	4
VITERBO	4
VITICUSO	4
VITORCHIANO	4
VIVARO ROMANO	4
ZAGAROLO	4

REGIONE LIGURIA

AIROLE	4
ALASSIO	4
ALBENGA	4
ALBISOLA MARINA	4
ALBISOLA SUPERIORE	4
ALTARE	4
AMEGLIA	4
ANDORA	4
APRICALE	4
AQUILA DI ARROSCIA	4
ARCOLA	4
ARENZANO	4
ARMO	4
ARNASCO	4
AURIGO	4
AVEGNO	4
BADALUCCO	4
BAIARDO	4
BALESTRINO	4
BARDINETO	4
BARGAGLI	4
BERGEGGI	4
BEVERINO	4
BOGLIASCO	4
BOISSANO	4
BOLANO	4
BONASSOLA	4
BORDIGHERA	4
BORGHETTO D'ARROSCIA	4
BORGHETTO DI VARA	4
BORGHETTO SANTO SPIRITO	4
BORGIO VEREZZI	4
BORGOMARO	4
BORMIDA	4
BORZONASCA	4
BRUGNATO	7
BUSALLA	4
CAIRO MONTENOTTE	4
CALICE AL CORNOVIGLIO	4
CALICE LIGURE	4
CALIZZANO	4
CAMOGLI	4
CAMPO LIGURE	4
CAMPOMORONE	4
CAMPOROSSO	4
CARASCO	4
CARAVONICA	4
CARCARE	4
CARPASIO	4
CARRO	4
CARRODANO	4
CASANOVA LERRONE	4
CASARZA LIGURE	4
CASELLA	4
CASTEL VITTORIO	4
CASTELBIANCO	4
CASTELLARO	4
CASTELNUOVO MAGRA	4
CASTELVECCHIO DI ROCCA BARBENA	4
CASTIGLIONE CHIAVARESE	4
CELLE LIGURE	4
CENGIO	4
CERANESI	4
CERIALE	4
CERIANA	4
CERVO	4
CESIO	4
CHIAVARI	4
CHIUSANICO	4
CHIUSAVECCHIA	4
CICAGNA	4
CIPRESSA	4
CISANO SUL NEVA	4
CIVEZZA	4
COGOLETO	4
COGORNO	4
COREGLIA LIGURE	4
COSIO DI ARROSCIA	4
COSSERIA	4
COSTARAINERA	4
CROCEFIESCHI	4
DAVAGNA	4
DEGO	4
DEIVA MARINA	4
DIANO ARENTINO	4
DIANO CASTELLO	4
DIANO MARINA	4
DIANO SAN PIETRO	4
DOLCEACQUA	4
DOLCEDO	4
ERLI	4
FASCIA	4
FAVALE DI MALVARO	4
FINALE LIGURE	4
FOLLO	4
FONTANIGORDA	4
FRAMURA	4
GARLENDA	4
GENOVA	4
GIUSTENICE	4
GIUSVALLA	4
GORRETO	4
IMPERIA	4
ISOLA DEL CANTONE	4
ISOLABONA	4
LA SPEZIA	4
LAIGUEGLIA	4
LAVAGNA	4
LEIVI	4
LERICI	4
LEVANTO	4
LOANO	4
LORSICA	4
LUCINASCO	4
LUMARZO	4
MAGLIOLO	4
MAISSANA	4
MALLARE	4
MASONE	4
MASSIMINO	4
MELE	4
MENDATICA	4
MEZZANEGO	4
MIGNANEGO	4
MILLESIMO	4
MIOGLIA	4
MOCONESI	4
MOLINI DI TRIORA	4
MONEGLIA	4
MONTALTO LIGURE	4
MONTEBRUNO	4
MONTEGROSSO PIAN LATTE	4
MONTEROSSO AL MARE	4
MONTOGGIO	4
MURIALDO	4
NASINO	4
NE	4
NEIRONE	4
NOLI	4
OLIVETTA SAN MICHELE	4
ONZO	4
ORCO FEGLINO	4
ORERO	4
ORTONOVO	4
ORTOVERO	4
OSIGLIA	4
OSPEDALETTI	4
PALLARE	4
PERINALDO	4
PIANA CRIXIA	4
PIETRA LIGURE	4
PIETRABRUNA	4
PIEVE DI TECO	4
PIEVE LIGURE	4
PIGNA	4
PIGNONE	4
PLODIO	4
POMPEIANA	4
PONTEDASSIO	4
PONTINVREA	4
PORNASSIO	4
PORTOFINO	4
PORTOVENERE	4
PRELA'	4
PROPATA	4
QUILIANO	4
RANZO	4
RAPALLO	4
RECCO	4
REZZO	4
REZZOAGLIO	4
RIALTO	4
RICCO' DEL GOLFO DI SPEZIA	4
RIOMAGGIORE	4
RIVA LIGURE	4
ROCCAVIGNALE	4
ROCCHETTA DI VARA	4
ROCCHETTA NERVINA	4
RONCO SCRIVIA	4
RONDANINA	4
ROSSIGLIONE	4
ROVEGNO	4
SAN BARTOLOMEO AL MARE	4
SAN BIAGIO DELLA CIMA	4
SAN COLOMBANO CERTENOLI	4
SAN LORENZO AL MARE	4
SAN REMO	4
SANTA MARGHERITA LIGURE	4
SANTO STEFANO AL MARE	4
SANTO STEFANO D'AVETO	4
SANTO STEFANO DI MAGRA	4
SANT'OLCESE	4
SARZANA	4
SASSELLO	4
SAVIGNONE	4
SAVONA	4
SEBORGA	4
SERRA RICCO'	4
SESTA GODANO	4
SESTRI LEVANTE	4
SOLDANO	4
SORI	4
SPOTORNO	4
STELLA	4
STELLANELLO	4
TAGGIA	4
TERZORIO	4
TESTICO	4
TIGLIETO	4
TOIRANO	4
TORRIGLIA	4
TOVO SAN GIACOMO	4
TRIBOGNA	4
TRIORA	4
URBE	4
USCIO	4
VADO LIGURE	4
VALBREVENNA	4
VALLEBONA	4
VALLECROSIA	4
VARAZZE	4
VARESE LIGURE	4
VASIA	4
VENDONE	4
VENTIMIGLIA	4
VERNAZZA	4
VESSALICO	4
VEZZANO LIGURE	4
VEZZI PORTIO	4
VILLA FARALDI	4
VILLANOVA D'ALBENGA	4
VOBBIA	4
ZIGNAGO	4
ZOAGLI	4
ZUCCARELLO	4

REGIONE LOMBARDIA

ABBADIA CERRETO	4
ABBADIA LARIANA	4
ABBIATEGRASSO	4
ACQUAFREDDA	2
ACQUANEGRA CREMONESE	7
ACQUANEGRA SUL CHIESE	4
ADRARA SAN MARTINO	4
ADRARA SAN ROCCO	7
ADRO	7
AGNADELLO	4
AGNOSINE	4
AGRA	4
AGRATE BRIANZA	4
AICURZIO	4
AIRUNO	4
ALAGNA	4
ALBAIRATE	4
ALBANO SANT'ALESSANDRO	4
ALBAREDO ARNABOLDI	4
ALBAREDO PER SAN MARCO	4
ALBAVILLA	4
ALBESE CON CASSANO	7
ALBIATE	4
ALBINO	4
ALBIOLO	4
ALBIZZATE	4
ALBONESE	7
ALBOSAGGIA	4
ALBUZZANO	4
ALFIANELLO	7
ALGUA	4
ALME'	4
ALMENNO SAN BARTOLOMEO	4
ALMENNO SAN SALVATORE	4
ALSERIO	4
ALZANO LOMBARDO	4
ALZATE BRIANZA	7
AMBIVERE	7
ANDALO VALTELLINO	4
ANFO	4
ANGERA	4
ANGOLO TERME	4
ANNICCO	7
ANNONE DI BRIANZA	4
ANTEGNATE	7
ANZANO DEL PARCO	4
APPIANO GENTILE	4
APRICA	4
ARCENE	4
ARCISATE	4
ARCONATE	4
ARCORE	4
ARDENNO	4
ARDESIO	4
ARENA PO	4
ARESE	4
ARGEGNO	4
ARLUNO	4
AROSIO	4
ARSAGO SEPRIO	7
ARTOGNE	4
ARZAGO D'ADDA	4
ASOLA	2
ASSAGO	4
ASSO	4
AVERARA	4
AVIATICO	4
AZZANELLO	4
AZZANO MELLA	7
AZZANO SAN PAOLO	4
AZZATE	4
AZZIO	4
AZZONE	4
BADIA PAVESE	4
BAGNARIA	4
BAGNATICA	4
BAGNOLO CREMASCO	4
BAGNOLO MELLA	4
BAGNOLO SAN VITO	4
BAGOLINO	4
BALLABIO	4
BARASSO	4
BARBARIGA	7
BARBATA	4
BARBIANELLO	4
BARDELLO	4
BAREGGIO	4
BARGHE	4
BARIANO	7
BARLASSINA	4
BARNI	4
BARZAGO	4
BARZANA	7
BARZANO'	4
BARZIO	4
BASCAPE'	4
BASIANO	4
BASIGLIO	4
BASSANO BRESCIANO	7
BASTIDA DE'DOSSI	4
BASTIDA PANCARANA	4
BATTUDA	4
BEDERO VALCUVIA	4
BEDIZZOLE	4
BEDULITA	4
BELGIOIOSO	4
BELLAGIO	4
BELLANO	4
BELLINZAGO LOMBARDO	4
BELLUSCO	4
BEMA	4
BENE LARIO	4
BERBENNO	4
BERBENNO DI VALTELLINA	4
BEREGAZZO CON FIGLIARO	4
BEREGUARDO	4
BERGAMO	4
BERLINGO	4
BERNAREGGIO	4
BERNATE TICINO	4
BERTONICO	4
BERZO DEMO	7
BERZO INFERIORE	4
BERZO SAN FERMO	4
BESANA IN BRIANZA	4
BESANO	4
BESATE	4
BESNATE	4
BESOZZO	4
BIANDRONNO	4
BIANZANO	4
BIANZONE	4
BIASSONO	4
BIENNO	4
BIGARELLO	4
BINAGO	4
BINASCO	4
BIONE	4
BISUSCHIO	4

Comune	
BIZZARONE	4
BLELLO	4
BLESSAGNO	4
BLEVIO	4
BODIO LOMNAGO	4
BOFFALORA D'ADDA	4
BOFFALORA SOPRA TICINO	4
BOLGARE	4
BOLLATE	4
BOLTIERE	4
BONATE SOPRA	7
BONATE SOTTO	7
BONEMERSE	4
BORDOLANO	2
BORGARELLO	4
BORGHETTO LODIGIANO	4
BORGO DI TERZO	7
BORGO PRIOLO	4
BORGO SAN GIACOMO	6
BORGO SAN GIOVANNI	4
BORGO SAN SIRO	4
BORGOFORTE	4
BORGOFRANCO SUL PO	4
BORGORATTO MORMOROLO	4
BORGOSATOLLO	4
BORMIO	4
BORNASCO	4
BORNO	4
BOSISIO PARINI	4
BOSNASCO	4
BOSSICO	4
BOTTANUCO	4
BOTTICINO	6
BOVEGNO	4
BOVEZZO	4
BOVISIO-MASCIAGO	4
BOZZOLO	7
BRACCA	4
BRALLO DI PREGOLA	4
BRANDICO	4
BRANZI	4
BRAONE	4
BREBBIA	4
BREGANO	4
BREGNANO	4
BREMBATE	4
BREMBATE DI SOPRA	4
BREMBILLA	4
BREMBIO	4
BREME	4
BRENNA	4
BRENO	4
BRENTA	7
BRESCIA	2
BRESSANA BOTTARONE	4
BRESSO	4
BREZZO DI BEDERO	4
BRIENNO	4
BRIGNANO GERA D'ADDA	4
BRINZIO	4
BRIONE	4
BRIOSCO	4
BRISSAGO-VALTRAVAGLIA	4
BRIVIO	4
BRONI	4
BRUGHERIO	4
BRUMANO	4
BRUNATE	4
BRUNELLO	4
BRUSAPORTO	7
BRUSIMPIANO	4
BUBBIANO	4
BUCCINASCO	4
BUGLIO IN MONTE	4
BUGUGGIATE	4
BULCIAGO	4
BULGAROGRASSO	4
BURAGO DI MOLGORA	4
BUSCATE	7
BUSNAGO	4
BUSSERO	4
BUSTO ARSIZIO	1
BUSTO GAROLFO	4
CA' D'ANDREA	4
CABIATE	4
CADEGLIANO-VICONAGO	4
CADORAGO	7
CADREZZATE	4
CAGLIO	4
CAGNO	4
CAINO	4
CAIOLO	4
CAIRATE	8
CALCINATE	4
CALCINATO	4
CALCIO	4
CALCO	4
CALOLZIOCORTE	4
CALUSCO D'ADDA	7
CALVAGESE DELLA RIVIERA	4
CALVATONE	4
CALVENZANO	4
CALVIGNANO	4
CALVIGNASCO	4
CALVISANO	4
CAMAIRAGO	4
CAMBIAGO	4
CAMERATA CORNELLO	4
CAMISANO	4
CAMPAGNOLA CREMASCA	4
CAMPARADA	4
CAMPIONE D'ITALIA	4
CAMPODOLCINO	4
CAMPOSPINOSO	4
CANDIA LOMELLINA	4
CANEGRATE	4
CANEVINO	4
CANNETO PAVESE	4
CANNETO SULL'OGLIO	4
CANONICA D'ADDA	4
CANTELLO	4
CANTU'	4
CANZO	4
CAPERGNANICA	4
CAPIAGO INTIMIANO	4
CAPIZZONE	4
CAPO DI PONTE	4
CAPONAGO	4
CAPOVALLE	4
CAPPELLA CANTONE	4
CAPPELLA DE'PICENARDI	4
CAPRALBA	4
CAPRIANO DEL COLLE	4
CAPRIATE SAN GERVASIO	4
CAPRINO BERGAMASCO	4
CAPRIOLO	7
CARATE BRIANZA	4
CARATE URIO	4
CARAVAGGIO	4
CARAVATE	4
CARBONARA AL TICINO	4
CARBONARA DI PO	4
CARBONATE	4
CARDANO AL CAMPO	8
CARENNO	4
CARIMATE	4
CARLAZZO	4
CARNAGO	4
CARNATE	4
CAROBBIO DEGLI ANGELI	7
CARONA	4
CARONNO PERTUSELLA	4
CARONNO VARESINO	4
CARPENEDOLO	4
CARPIANO	4
CARUGATE	4
CARUGO	4
CARVICO	7
CASALBUTTANO ED UNITI	4
CASALE CREMASCO-VIDOLASCO	4
CASALE LITTA	4
CASALETTO CEREDANO	4
CASALETTO DI SOPRA	4
CASALETTO LODIGIANO	4
CASALETTO VAPRIO	4
CASALMAGGIORE	4
CASALMAIOCCO	4
CASALMORANO	4
CASALMORO	4
CASALOLDO	6
CASALPUSTERLENGO	4
CASALROMANO	4
CASALZUIGNO	4
CASANOVA LONATI	4
CASARGO	4
CASARILE	4
CASASCO D'INTELVI	4
CASATENOVO	4
CASATISMA	4
CASAZZA	7
CASCIAGO	4
CASEI GEROLA	4
CASELLE LANDI	4
CASELLE LURANI	4
CASIRATE D'ADDA	4
CASLINO D'ERBA	4
CASNATE CON BERNATE	7
CASNIGO	4
CASORATE PRIMO	4
CASORATE SEMPIONE	8
CASOREZZO	4
CASPOGGIO	4
CASSAGO BRIANZA	4
CASSANO D'ADDA	4
CASSANO MAGNAGO	8
CASSANO VALCUVIA	4
CASSIGLIO	4
CASSINA DE'PECCHI	4
CASSINA RIZZARDI	4
CASSINA VALSASSINA	4
CASSINETTA DI LUGAGNANO	4
CASSOLNOVO	4
CASTANA	4
CASTANO PRIMO	8
CASTEGGIO	4
CASTEGNATO	4
CASTEL D'ARIO	7
CASTEL GABBIANO	4
CASTEL GOFFREDO	6
CASTEL MELLA	7
CASTEL ROZZONE	4
CASTELBELFORTE	4
CASTELCOVATI	7
CASTELDIDONE	4
CASTELLANZA	4
CASTELLEONE	4
CASTELLETTO DI BRANDUZZO	4
CASTELLI CALEPIO	7
CASTELLO CABIAGLIO	4
CASTELLO D'AGOGNA	4
CASTELLO DELL'ACQUA	4
CASTELLO DI BRIANZA	4
CASTELLUCCHIO	7
CASTELMARTE	4
CASTELNOVETTO	4
CASTELNUOVO BOCCA D'ADDA	4
CASTELNUOVO BOZZENTE	4
CASTELSEPRIO	4
CASTELVECCANA	4
CASTELVERDE	4
CASTELVISCONTI	4
CASTENEDOLO	4
CASTIGLIONE D'ADDA	7
CASTIGLIONE DELLE STIVIERE	4
CASTIGLIONE D'INTELVI	4
CASTIGLIONE OLONA	4
CASTIONE ANDEVENNO	4
CASTIONE DELLA PRESOLANA	4
CASTIRAGA VIDARDO	4
CASTO	4
CASTREZZATO	4
CASTRO	4
CASTRONNO	4
CAVA MANARA	4
CAVACURTA	4
CAVALLASCA	4
CAVARGNA	4
CAVARIA CON PREMEZZO	4
CAVENAGO D'ADDA	4
CAVENAGO DI BRIANZA	4
CAVERNAGO	4
CAVRIANA	7
CAZZAGO BRABBIA	4
CAZZAGO SAN MARTINO	4
CAZZANO SANT'ANDREA	4
CECIMA	4
CEDEGOLO	4
CEDRASCO	4
CELLA DATI	4
CELLATICA	4
CENATE SOPRA	4
CENATE SOTTO	4
CENE	4
CERANO D'INTELVI	4
CERANOVA	4
CERCINO	4
CERESARA	2
CERETE	7
CERETTO LOMELLINA	4
CERGNAGO	4
CERIANO LAGHETTO	4
CERMENATE	4
CERNOBBIO	4
CERNUSCO LOMBARDONE	4
CERNUSCO SUL NAVIGLIO	4
CERRO AL LAMBRO	4
CERRO MAGGIORE	4
CERTOSA DI PAVIA	4
CERVENO	4
CERVESINA	4
CERVIGNANO D'ADDA	4
CESANA BRIANZA	4
CESANO BOSCONE	4
CESANO MADERNO	4
CESATE	4
CETO	7
CEVO	4
CHIARI	4
CHIAVENNA	4
CHIESA IN VALMALENCO	4
CHIEVE	4
CHIGNOLO D'ISOLA	4
CHIGNOLO PO	4
CHIUDUNO	7
CHIURO	7
CICOGNOLO	4
CIGOGNOLA	4
CIGOLE	4
CILAVEGNA	4
CIMBERGO	4
CINGIA DE'BOTTI	4
CINISELLO BALSAMO	4
CINO	4
CIRIMIDO	4
CISANO BERGAMASCO	4
CISERANO	4
CISLAGO	4
CISLIANO	4
CITTIGLIO	4
CIVATE	4
CIVENNA	4
CIVIDATE AL PIANO	4
CIVIDATE CAMUNO	4
CIVO	4
CLAINO CON OSTENO	4
CLIVIO	4
CLUSONE	7
COCCAGLIO	4
COCQUIO-TREVISAGO	4
CODEVILLA	4
CODOGNO	4
COGLIATE	4
COLERE	7
COLICO	4
COLLE BRIANZA	4
COLLEBEATO	4
COLLIO	4
COLOGNE	4
COLOGNO AL SERIO	4
COLOGNO MONZESE	4
COLONNO	4
COLORINA	4
COLTURANO	4
COLZATE	4
COMABBIO	4
COMAZZO	4
COMERIO	4
COMEZZANO-CIZZAGO	7
COMMESSAGGIO	4
COMO	7
COMUN NUOVO	4
CONCESIO	4
CONCOREZZO	4
CONFIENZA	4
CONSIGLIO DI RUMO	4
COPIANO	4
CORANA	4
CORBETTA	4
CORMANO	4
CORNA IMAGNA	4
CORNALBA	4
CORNALE	4
CORNAREDO	4
CORNATE D'ADDA	4
CORNEGLIANO LAUDENSE	4
CORNO GIOVINE	4
CORNOVECCHIO	4
CORREZZANA	4
CORRIDO	4
CORSICO	4
CORTE DE'CORTESI CON CIGNONE	4
CORTE DE'FRATI	4
CORTE FRANCA	4
CORTE PALASIO	4
CORTENO GOLGI	7
CORTENOVA (BG)	7
CORTENOVA (LC)	4
CORTEOLONA	4
CORVINO SAN QUIRICO	4
CORZANO	4
COSIO VALTELLINO	7
COSTA DE'NOBILI	4
COSTA DI MEZZATE	4
COSTA DI SERINA	4
COSTA MASNAGA	4
COSTA VALLE IMAGNA	4
COSTA VOLPINO	7
COVO	7
COZZO	4
CRANDOLA VALSASSINA	4
CREDARO	4
CREDERA RUBBIANO	4
CREMA	4
CREMELLA	4
CREMENAGA	4
CREMENO	4
CREMIA	4
CREMONA	4
CREMOSANO	4
CRESPIATICA	4
CROSIO DELLA VALLE	4
CROTTA D'ADDA	7
CUASSO AL MONTE	4
CUCCIAGO	4
CUGGIONO	4
CUGLIATE-FABIASCO	4

CUMIGNANO SUL NAVIGLIO	4
CUNARDO	4
CURA CARPIGNANO	4
CURIGLIA CON MONTEVIASCO	4
CURNO	4
CURTATONE	4
CUSAGO	4
CUSANO MILANINO	4
CUSINO	4
CUSIO	4
CUVEGLIO	4
CUVIO	4
DAIRAGO	4
DALMINE	4
DARFO BOARIO TERME	7
DAVERIO	4
DAZIO	4
DELEBIO	4
DELLO	4
DEROVERE	4
DERVIO	4
DESENZANO DEL GARDA	4
DESIO	4
DIZZASCO	4
DOLZAGO	4
DOMASO	4
DONGO	4
DORIO	4
DORNO	4
DOSOLO	4
DOSSENA	4
DOSSO DEL LIRO	4
DOVERA	4
DRESANO	4
DREZZO	4
DRIZZONA	4
DUBINO	4
DUMENZA	4
DUNO	4
EDOLO	7
ELLO	4
ENDINE GAIANO	4
ENTRATICO	7
ERBA	4
ERBUSCO	4
ERVE	4
ESINE	4
ESINO LARIO	4
EUPILIO	4
FAEDO VALTELLINO	4
FAGGETO LARIO	4
FAGNANO OLONA	7
FALOPPIO	4
FARA GERA D'ADDA	4
FARA OLIVANA CON SOLA	4
FELONICA	4
FENEGRO'	4
FERNO	7
FERRERA DI VARESE	4
FERRERA ERBOGNONE	4
FIESCO	4
FIESSE	7
FIGINO SERENZA	4
FILAGO	7
FILIGHERA	4
FINO DEL MONTE	4
FINO MORNASCO	7
FIORANO AL SERIO	4
FLERO	4
FOMBIO	4
FONTANELLA	7
FONTENO	4
FOPPOLO	4
FORCOLA	4
FORESTO SPARSO	4
FORMIGARA	7
FORNOVO SAN GIOVANNI	4
FORTUNAGO	4
FRASCAROLO	4
FUIPIANO VALLE IMAGNA	4
FUSINE	4
GABBIONETA-BINANUOVA	7
GADESCO-PIEVE DELMONA	4
GAGGIANO	4
GALBIATE	4
GALGAGNANO	4
GALLARATE	8
GALLIATE LOMBARDO	4
GALLIAVOLA	4
GAMBARA	7
GAMBARANA	4
GAMBOLO'	4
GANDELLINO	4
GANDINO	4
GANDOSSO	4
GARBAGNATE MILANESE	4
GARBAGNATE MONASTERO	4
GARDONE RIVIERA	4
GARDONE VAL TROMPIA	4
GARGNANO	4
GARLASCO	4
GARLATE	4
GARZENO	4
GAVARDO	4
GAVERINA TERME	4
GAVIRATE	4
GAZOLDO DEGLI IPPOLITI	4
GAZZADA SCHIANNO	4
GAZZANIGA	4
GAZZUOLO	4
GEMONIO	4
GENIVOLTA	4
GENZONE	4
GERA LARIO	4
GERENZAGO	4
GERENZANO	4
GERMASINO	4
GERMIGNAGA	4
GEROLA ALTA	4
GEROSA	4
GERRE DE'CAPRIOLI	4
GESSATE	4
GHEDI	7
GHISALBA	7
GIANICO	7
GIRONICO	4
GIUSSAGO	4
GIUSSANO	4
GODIASCO	4
GOITO	4
GOLASECCA	4
GOLFERENZO	4
GOMBITO	7
GONZAGA	7
GORDONA	4
GORGONZOLA	4
GORLA MAGGIORE	8
GORLA MINORE	4
GORLAGO	4
GORLE	7
GORNATE-OLONA	4
GORNO	4
GOTTOLENGO	2
GRAFFIGNANA	4
GRANDATE	4
GRANDOLA ED UNITI	4
GRANTOLA	4
GRASSOBBIO	4
GRAVEDONA	4
GRAVELLONA LOMELLINA	4
GREZZAGO	4
GRIANTE	4
GROMO	4
GRONE	4
GRONTARDO	4
GROPELLO CAIROLI	4
GROSIO	4
GROSOTTO	4
GRUMELLO CREMONESE ED UNITI	7
GRUMELLO DEL MONTE	7
GUANZATE	4
GUARDAMIGLIO	4
GUDO VISCONTI	4
GUIDIZZOLO	4
GUSSAGO	4
GUSSOLA	4
IDRO	4
IMBERSAGO	4
INARZO	4
INCUDINE	4
INDUNO OLONA	4
INTROBIO	4
INTROZZO	4
INVERIGO	4
INVERNO E MONTELEONE	4
INVERUNO	4
INZAGO	4
IRMA	4
ISEO	4
ISOLA DI FONDRA	4
ISOLA DOVARESE	7
ISORELLA	7
ISPRA	4
ISSO	4
IZANO	4
JERAGO CON ORAGO	7
LACCHIARELLA	4
LAGLIO	4
LAINATE	4
LAINO	4
LALLIO	4
LAMBRUGO	4
LANDRIANO	4
LANGOSCO	4
LANZADA	4
LANZO D'INTELVI	4
LARDIRAGO	4
LASNIGO	4
LAVENA PONTE TRESA	4
LAVENO-MOMBELLO	4
LAVENONE	4
LAZZATE	4
LECCO	4
LEFFE	4
LEGGIUNO	4
LEGNANO	4
LENNA	4
LENNO	4
LENO	4
LENTATE SUL SEVESO	4
LESMO	4
LEVATE	4
LEZZENO	4
LIERNA	4
LIMBIATE	4
LIMIDO COMASCO	4
LIMONE SUL GARDA	4
LINAROLO	4
LIPOMO	7
LIRIO	4
LISCATE	4
LISSONE	4
LIVIGNO	4
LIVO	4
LIVRAGA	4
LOCATE DI TRIULZI	4
LOCATE VARESINO	4
LOCATELLO	4
LODI	4
LODI VECCHIO	4
LODRINO	7
LOGRATO	4
LOMAGNA	4
LOMAZZO	4
LOMELLO	5
LONATE CEPPINO	4
LONATE POZZOLO	4
LONATO	4
LONGHENA	4
LONGONE AL SEGRINO	4
LOSINE	4
LOVERE	4
LOVERO	4
LOZIO	4
LOZZA	4
LUINO	4
LUISAGO	4
LUMEZZANE	4
LUNGAVILLA	4
LURAGO D'ERBA	4
LURAGO MARINONE	4
LURANO	4
LURATE CACCIVIO	4
LUVINATE	4
LUZZANA	4
MACCAGNO	4
MACCASTORNA	4
MACHERIO	4
MACLODIO	4
MADESIMO	4
MADIGNANO	4
MADONE	4
MAGASA	4
MAGENTA	4
MAGHERNO	4
MAGNACAVALLO	4
MAGNAGO	4
MAGREGLIO	4
MAIRAGO	4
MAIRANO	4
MALAGNINO	4
MALEGNO	7
MALEO	7
MALGESSO	4
MALGRATE	4
MALNATE	4
MALONNO	7
MANDELLO DEL LARIO	4
MANERBA DEL GARDA	4
MANERBIO	7
MANTELLO	4
MANTOVA	4
MAPELLO	4
MARCALLO CON CASONE	4
MARCARIA	7
MARCHENO	4
MARCHIROLO	4
MARCIGNAGO	4
MARGNO	4
MARIANA MANTOVANA	4
MARIANO COMENSE	4
MARMENTINO	4
MARMIROLO	4
MARNATE	7
MARONE	4
MARTIGNANA DI PO	4
MARTINENGO	4
MARUDO	4
MARZANO	4
MARZIO	4
MASATE	4
MASCIAGO PRIMO	4
MASLIANICO	4
MASSALENGO	4
MAZZANO	4
MAZZO DI VALTELLINA	4
MEDA	4
MEDE	8
MEDIGLIA	4
MEDOLAGO	4
MEDOLE	2
MELEGNANO	4
MELETI	4
MELLO	4
MELZO	4
MENAGGIO	4
MENAROLA	4
MENCONICO	4
MERATE	4
MERCALLO	4
MERLINO	4
MERONE	4
MESE	4
MESENZANA	4
MESERO	4
MEZZAGO	4
MEZZANA BIGLI	4
MEZZANA RABATTONE	4
MEZZANINO	4
MEZZEGRA	4
MEZZOLDO	4
MILANO	9
MILZANO	4
MIRADOLO TERME	4
MISANO DI GERA D'ADDA	4
MISINTO	4
MISSAGLIA	4
MOGGIO	4
MOGLIA	7
MOIO DE'CALVI	4
MOLTENO	4
MOLTRASIO	4
MONASTEROLO DEL CASTELLO	4
MONGUZZO	4
MONIGA DEL GARDA	4
MONNO	4
MONTAGNA IN VALTELLINA	4
MONTALTO PAVESE	4
MONTANASO LOMBARDO	4
MONTANO LUCINO	4
MONTE CREMASCO	4
MONTE ISOLA	4
MONTE MARENZO	4
MONTEBELLO DELLA BATTAGLIA	4
MONTECALVO VERSIGGIA	4
MONTEGRINO VALTRAVAGLIA	4
MONTELLO	4
MONTEMEZZO	4
MONTESCANO	4
MONTESEGALE	4
MONTEVECCHIA	4
MONTICELLI BRUSATI	4
MONTICELLI PAVESE	4
MONTICELLO BRIANZA	4
MONTICHIARI	4
MONTIRONE	7
MONTODINE	4
MONTORFANO	4
MONTU' BECCARIA	4
MONVALLE	4
MONZA	4
MONZAMBANO	4
MORAZZONE	4
MORBEGNO	4
MORENGO	4
MORIMONDO	4
MORNAGO	4
MORNICO AL SERIO	4
MORNICO LOSANA	4
MORTARA	4
MORTERONE	4
MOSCAZZANO	4
MOTTA BALUFFI	4
MOTTA VISCONTI	4
MOTTEGGIANA	4
MOZZANICA	4
MOZZATE	4
MOZZO	4
MUGGIO'	4
MULAZZANO	4
MURA	4
MUSCOLINE	4
MUSSO	4
NAVE	4
NEMBRO	4
NERVIANO	4

Comune	
NESSO	4
NIARDO	4
NIBIONNO	4
NICORVO	4
NOSATE	4
NOVA MILANESE	4
NOVATE MEZZOLA	4
NOVATE MILANESE	4
NOVEDRATE	4
NOVIGLIO	4
NUVOLENTO	7
NUVOLERA	4
ODOLO	4
OFFANENGO	4
OFFLAGA	7
OGGIONA CON SANTO STEFANO	7
OGGIONO	4
OLEVANO DI LOMELLINA	4
OLGIATE COMASCO	4
OLGIATE MOLGORA	4
OLGIATE OLONA	4
OLGINATE	4
OLIVA GESSI	4
OLIVETO LARIO	4
OLMENETA	4
OLMO AL BREMBO	4
OLTRE IL COLLE	4
OLTRESSENDA ALTA	4
OLTRONA DI SAN MAMETTE	4
OME	7
ONETA	4
ONO SAN PIETRO	4
ONORE	4
OPERA	4
ORIGGIO	4
ORINO	4
ORIO AL SERIO	7
ORIO LITTA	4
ORNAGO	4
ORNICA	4
ORSENIGO	4
ORZINUOVI	7
ORZIVECCHI	7
OSIO SOPRA	4
OSIO SOTTO	4
OSMATE	4
OSNAGO	4
OSPEDALETTO LODIGIANO	4
OSPITALETTO	4
OSSAGO LODIGIANO	4
OSSIMO	4
OSSONA	4
OSSUCCIO	4
OSTIANO	7
OSTIGLIA	4
OTTOBIANO	4
OZZERO	4
PADENGHE SUL GARDA	4
PADERNO D'ADDA	8
PADERNO DUGNANO	4
PADERNO FRANCIACORTA	4
PADERNO PONCHIELLI	4
PAGAZZANO	4
PAGNONA	4
PAISCO LOVENO	4
PAITONE	4
PALADINA	4
PALAZZAGO	4
PALAZZO PIGNANO	4
PALAZZOLO SULL'OGLIO	7
PALESTRO	4
PALOSCO	7
PANCARANA	4
PANDINO	4
PANTIGLIATE	4
PARABIAGO	4
PARATICO	4
PARE'	4
PARLASCO	4
PARONA	4
PARRE	4
PARZANICA	4
PASPARDO	4
PASSIRANO	4
PASTURO	4
PAULLO	4
PAVIA	4
PAVONE DEL MELLA	4
PEDESINA	4
PEDRENGO	4
PEGLIO	4
PEGOGNAGA	4
PEIA	4
PELLIO INTELVI	4
PEREGO	4
PERLEDO	4
PERO	4
PERSICO DOSIMO	4
PERTICA ALTA	4
PERTICA BASSA	4
PESCAROLO ED UNITI	4
PESCATE	4
PESCHIERA BORROMEO	4
PESSANO CON BORNAGO	4
PESSINA CREMONESE	4
PEZZAZE	4
PIADENA	7
PIAN CAMUNO	7
PIANCOGNO	7
PIANELLO DEL LARIO	4
PIANENGO	4
PIANICO	7
PIANTEDO	4
PIARIO	4
PIATEDA	4
PIAZZA BREMBANA	4
PIAZZATORRE	4
PIAZZOLO	4
PIERANICA	4
PIETRA DE'GIORGI	4
PIEVE ALBIGNOLA	4
PIEVE DEL CAIRO	5
PIEVE DI CORIANO	4
PIEVE D'OLMI	4
PIEVE EMANUELE	4
PIEVE FISSIRAGA	4
PIEVE PORTO MORONE	4
PIEVE SAN GIACOMO	4
PIGRA	4
PINAROLO PO	4
PINO SULLA SPONDA DEL LAGO MAGGIOR	4
PIOLTELLO	4
PISOGNE	4
PIUBEGA	2
PIURO	4
PIZZALE	4
PIZZIGHETTONE	7
PLESIO	4
POGGIO RUSCO	7
POGGIRIDENTI	4
POGLIANO MILANESE	4
POGNANA LARIO	4
POGNANO	4
POLAVENO	4
POLPENAZZE DEL GARDA	4
POMPIANO	7
POMPONESCO	4
PONCARALE	4
PONNA	4
PONTE DI LEGNO	4
PONTE IN VALTELLINA	4
PONTE LAMBRO	4
PONTE NIZZA	4
PONTE NOSSA	4
PONTE SAN PIETRO	4
PONTERANICA	8
PONTEVICO	7
PONTI SUL MINCIO	7
PONTIDA	4
PONTIROLO NUOVO	4
PONTOGLIO	4
PORLEZZA	4
PORTALBERA	4
PORTO CERESIO	4
PORTO MANTOVANO	4
PORTO VALTRAVAGLIA	4
POSTALESIO	4
POZZAGLIO ED UNITI	4
POZZO D'ADDA	4
POZZOLENGO	4
POZZUOLO MARTESANA	4
PRADALUNGA	7
PRALBOINO	7
PRATA CAMPORTACCIO	4
PREDORE	4
PREGNANA MILANESE	4
PREMANA	4
PREMOLO	4
PRESEGLIE	4
PRESEZZO	4
PRESTINE	4
PREVALLE	4
PRIMALUNA	4
PROSERPIO	4
PROVAGLIO D'ISEO	4
PROVAGLIO VAL SABBIA	4
PUEGNAGO SUL GARDA	4
PUMENENGO	7
PUSIANO	4
QUINGENTOLE	4
QUINTANO	4
QUINZANO D'OGLIO	2
QUISTELLO	7
RAMPONIO VERNA	4
RANCIO VALCUVIA	4
RANCO	4
RANICA	4
RANZANICO	4
RASURA	4
REA	4
REDAVALLE	4
REDONDESCO	4
REMEDELLO	4
RENATE	4
RESCALDINA	4
RETORBIDO	4
REVERE	7
REZZAGO	4
REZZATO	4
RHO	4
RICENGO	4
RIPALTA ARPINA	7
RIPALTA CREMASCA	4
RIPALTA GUERINA	4
RIVA DI SOLTO	4
RIVANAZZANO	4
RIVAROLO DEL RE ED UNITI	4
RIVAROLO MANTOVANO	4
RIVOLTA D'ADDA	4
ROBBIATE	4
ROBBIO	4
ROBECCHETTO CON INDUNO	4
ROBECCO D'OGLIO	4
ROBECCO PAVESE	4
ROBECCO SUL NAVIGLIO	4
ROCCA DE'GIORGI	4
ROCCA SUSELLA	4
ROCCAFRANCA	7
RODANO	4
RODENGO-SAIANO	4
RODERO	4
RODIGO	4
ROE' VOLCIANO	4
ROGENO	4
ROGNANO	4
ROGNO	7
ROGOLO	4
ROMAGNESE	4
ROMANENGO	7
ROMANO DI LOMBARDIA	4
RONAGO	4
RONCADELLE	4
RONCARO	4
RONCELLO	4
RONCO BRIANTINO	4
RONCOBELLO	4
RONCOFERRARO	4
RONCOLA	4
ROSASCO	4
ROSATE	4
ROTA D'IMAGNA	4
ROVAGNATE	4
ROVATO	4
ROVELLASCA	7
ROVELLO PORRO	4
ROVERBELLA	4
ROVESCALA	4
ROVETTA	4
ROZZANO	4
RUDIANO	4
RUINO	4
SABBIO CHIESE	4
SABBIONETA	4
SALA COMACINA	4
SALE MARASINO	4
SALERANO SUL LAMBRO	4
SALO'	4
SALTRIO	4
SALVIROLA	4
SAMARATE	8
SAMOLACO	4
SAN BARTOLOMEO VAL CAVARGNA	4
SAN BASSANO	7
SAN BENEDETTO PO	4
SAN CIPRIANO PO	4
SAN COLOMBANO AL LAMBRO	4
SAN DAMIANO AL COLLE	4
SAN DANIELE PO	4
SAN DONATO MILANESE	4
SAN FEDELE INTELVI	4
SAN FELICE DEL BENACO	4
SAN FERMO DELLA BATTAGLIA	4
SAN FIORANO	4
SAN GENESIO ED UNITI	4
SAN GERVASIO BRESCIANO	4
SAN GIACOMO DELLE SEGNATE	7
SAN GIACOMO FILIPPO	4
SAN GIORGIO DI LOMELLINA	5
SAN GIORGIO DI MANTOVA	8
SAN GIORGIO SU LEGNANO	4
SAN GIOVANNI BIANCO	4
SAN GIOVANNI DEL DOSSO	7
SAN GIOVANNI IN CROCE	4
SAN GIULIANO MILANESE	4
SAN MARTINO DALL'ARGINE	7
SAN MARTINO DEL LAGO	4
SAN MARTINO IN STRADA	4
SAN MARTINO SICCOMARIO	4
SAN NAZZARO VAL CAVARGNA	4
SAN PAOLO	7
SAN PAOLO D'ARGON	7
SAN PELLEGRINO TERME	4
SAN ROCCO AL PORTO	4
SAN VITTORE OLONA	4
SAN ZENO NAVIGLIO	4
SAN ZENONE AL LAMBRO	4
SAN ZENONE AL PO	4
SANGIANO	4
SANNAZZARO DE'BURGONDI	4
SANTA BRIGIDA	4
SANTA CRISTINA E BISSONE	4
SANTA GIULETTA	4
SANTA MARGHERITA DI STAFFORA	4
SANTA MARIA DELLA VERSA	7
SANTA MARIA HOE'	4
SANTA MARIA REZZONICO	4
SANT'ABBONDIO	4
SANT'ALESSIO CON VIALONE	4
SANT'ANGELO LODIGIANO	4
SANT'ANGELO LOMELLINA	4
SANTO STEFANO LODIGIANO	4
SANTO STEFANO TICINO	4
SANT'OMOBONO IMAGNA	4
SAREZZO	4
SARNICO	4
SARONNO	4
SARTIRANA LOMELLINA	4
SAVIORE DELL'ADAMELLO	4
SCALDASOLE	4
SCANDOLARA RAVARA	4
SCANDOLARA RIPA D'OGLIO	4
SCANZOROSCIATE	4
SCHIGNANO	4
SCHILPARIO	4
SCHIVENOGLIA	7
SECUGNAGO	4
SEDRIANO	4
SEDRINA	4
SEGRATE	4
SELLERO	7
SELVINO	4
SEMIANA	4
SENAGO	4
SENIGA	4
SENNA COMASCO	7
SENNA LODIGIANA	4
SEREGNO	4
SERGNANO	4
SERIATE	4
SERINA	4
SERLE	7
SERMIDE	7
SERNIO	4
SERRAVALLE A PO	4
SESTO CALENDE	8
SESTO ED UNITI	7
SESTO SAN GIOVANNI	4
SETTALA	4
SETTIMO MILANESE	4
SEVESO	4
SILVANO PIETRA	4
SIRMIONE	4
SIRONE	4
SIRTORI	4
SIZIANO	4
SOIANO DEL LAGO	4
SOLARO	4
SOLAROLO RAINERIO	4
SOLBIATE	4
SOLBIATE ARNO	2
SOLBIATE OLONA	8
SOLFERINO	2
SOLTO COLLINA	4
SOLZA	4
SOMAGLIA	4
SOMMA LOMBARDO	4
SOMMO	4
SONCINO	7
SONDALO	4
SONDRIO	4
SONGAVAZZO	4
SONICO	8
SORDIO	4
SORESINA	4
SORICO	4
SORISOLE	4
SORMANO	4
SOSPIRO	4
SOTTO IL MONTE GIOVANNI XXIII	4
SOVERE	7
SOVICO	7
SPESSA	4
SPINADESCO	4
SPINEDA	4
SPINO D'ADDA	4
SPINONE AL LAGO	4

SPIRANO	4
SPRIANA	4
STAGNO LOMBARDO	4
STAZZONA	4
STEZZANO	4
STRADELLA	4
STROZZA	4
SUARDI	4
SUEGLIO	4
SUELLO	4
SUISIO	4
SULBIATE	4
SULZANO	4
SUMIRAGO	4
SUSTINENTE	4
SUZZARA	4
TACENO	4
TAINO	4
TALAMONA	4
TALEGGIO	4
TARTANO	4
TAVAZZANO CON VILLAVESCO	4
TAVERNERIO	7
TAVERNOLA BERGAMASCA	4
TAVERNOLE SUL MELLA	4
TEGLIO	4
TELGATE	7
TEMU'	4
TERNATE	4
TERNO D'ISOLA	4
TERRANOVA DEI PASSERINI	4
TICENGO	4
TIGNALE	4
TIRANO	4
TORBOLE CASAGLIA	4
TORLINO VIMERCATI	4
TORNATA	4
TORNO	4
TORRAZZA COSTE	4
TORRE BERETTI E CASTELLARO	4
TORRE BOLDONE	4
TORRE D'ARESE	4
TORRE DE'BUSI	4
TORRE DE'NEGRI	4
TORRE DE'PICENARDI	7
TORRE DE'ROVERI	4
TORRE DI SANTA MARIA	4
TORRE D'ISOLA	4
TORRE PALLAVICINA	7
TORREVECCHIA PIA	4
TORRICELLA DEL PIZZO	4
TORRICELLA VERZATE	4
TOSCOLANO-MADERNO	4
TOVO DI SANT'AGATA	4
TRADATE	4
TRAONA	4
TRAVACO' SICCOMARIO	4
TRAVAGLIATO	4
TRAVEDONA-MONATE	7
TREMENICO	4
TREMEZZO	4
TREMOSINE	4
TRENZANO	4
TRESCORE BALNEARIO	7
TRESCORE CREMASCO	4
TRESIVIO	4
TREVIGLIO	4
TREVIOLO	4
TREVISO BRESCIANO	4
TREZZANO ROSA	4
TREZZANO SUL NAVIGLIO	4
TREZZO SULL'ADDA	4
TREZZONE	4
TRIBIANO	4
TRIGOLO	8
TRIUGGIO	7
TRIVOLZIO	4
TROMELLO	4
TRONZANO LAGO MAGGIORE	4
TROVO	4
TRUCCAZZANO	4
TURANO LODIGIANO	4
TURATE	4
TURBIGO	8
UBIALE CLANEZZO	4
UBOLDO	4
UGGIATE-TREVANO	4
URAGO D'OGLIO	7
URGNANO	4
USMATE VELATE	4
VAIANO CREMASCO	4
VAILATE	4
VAL DI NIZZA	4
VAL MASINO	4
VAL REZZO	4
VALBONDIONE	4
VALBREMBO	4
VALBRONA	4
VALDIDENTRO	4
VALDISOTTO	4
VALEGGIO	4
VALERA FRATTA	4
VALFURVA	4
VALGANNA	4
VALGOGLIO	4
VALGREGHENTINO	4
VALLE LOMELLINA	4
VALLE SALIMBENE	4
VALLEVE	4
VALLIO TERME	4
VALMADRERA	4
VALMOREA	4
VALNEGRA	4
VALSECCA	4
VALSOLDA	4
VALTORTA	4
VALVERDE	4
VALVESTINO	4
VANZAGHELLO	7
VANZAGO	4
VAPRIO D'ADDA	4
VARANO BORGHI	4
VAREDO	4
VARENNA	4
VARESE	4
VARZI	4
VEDANO AL LAMBRO	4
VEDANO OLONA	4
VEDDASCA	4
VEDESETA	4
VEDUGGIO CON COLZANO	4
VELESO	4
VELEZZO LOMELLINA	4
VELLEZZO BELLINI	4
VENDROGNO	4
VENEGONO INFERIORE	4
VENEGONO SUPERIORE	4
VENIANO	4
VERANO BRIANZA	7
VERCANA	4
VERCEIA	4
VERCURAGO	4
VERDELLINO	4
VERDELLO	4
VERDERIO INFERIORE	4
VERDERIO SUPERIORE	4
VERGIATE	4
VERMEZZO	4
VERNATE	4
VEROLANUOVA	4
VEROLAVECCHIA	4
VERRETTO	4
VERRUA PO	4
VERTEMATE CON MINOPRIO	4
VERTOVA	4
VERVIO	4
VESCOVATO	4
VESTONE	4
VESTRENO	4
VEZZA D'OGLIO	4
VIADANA	4
VIADANICA	4
VIDIGULFO	4
VIGANO'	4
VIGANO SAN MARTINO	4
VIGEVANO	4
VIGGIU'	4
VIGNATE	4
VIGOLO	4
VILLA BISCOSSI	4
VILLA CARCINA	4
VILLA CORTESE	4
VILLA D'ADDA	4
VILLA D'ALME'	4
VILLA DI CHIAVENNA	4
VILLA DI SERIO	4
VILLA DI TIRANO	4
VILLA D'OGNA	4
VILLA GUARDIA	7
VILLA POMA	4
VILLACHIARA	4
VILLANOVA D'ARDENGHI	4
VILLANOVA DEL SILLARO	4
VILLANTERIO	4
VILLANUOVA SUL CLISI	4
VILLASANTA	4
VILLIMPENTA	4
VILLONGO	4
VILMINORE DI SCALVE	4
VIMERCATE	4
VIMODRONE	4
VIONE	4
VIRGILIO	4
VISANO	8
VISTARINO	4
VITTUONE	4
VIZZOLA TICINO	4
VIZZOLO PREDABISSI	4
VOBARNO	4
VOGHERA	4
VOLONGO	4
VOLPARA	4
VOLTA MANTOVANA	4
VOLTIDO	4
ZANDOBBIO	4
ZANICA	4
ZAVATTARELLO	5
ZECCONE	4
ZELBIO	4
ZELO BUON PERSICO	4
ZELO SURRIGONE	4
ZEME	4
ZENEVREDO	4
ZERBO	4
ZERBOLO'	4
ZIBIDO SAN GIACOMO	4
ZINASCO	4
ZOGNO	4
ZONE	4

REGIONE MARCHE

ACQUACANINA	4
ACQUALAGNA	7
ACQUASANTA TERME	4
ACQUAVIVA PICENA	7
AGUGLIANO	7
ALTIDONA	4
AMANDOLA	4
ANCONA	7
APECCHIO	4
APIRO	4
APPIGNANO	7
APPIGNANO DEL TRONTO	7
ARCEVIA	7
ARQUATA DEL TRONTO	4
ASCOLI PICENO	4
AUDITORE	4
BARBARA	7
BARCHI	7
BELFORTE ALL'ISAURO	4
BELFORTE DEL CHIENTI	7
BELMONTE PICENO	4
BELVEDERE OSTRENSE	7
BOLOGNOLA	4
BORGO PACE	4
CAGLI	7
CALDAROLA	4
CAMERANO	4
CAMERATA PICENA	4
CAMERINO	7
CAMPOFILONE	4
CAMPOROTONDO DI FIASTRONE	4
CANTIANO	7
CARASSAI	4
CARPEGNA	4
CARTOCETO	4
CASTEL COLONNA	7
CASTEL DI LAMA	7
CASTELBELLINO	8
CASTELDELCI	4
CASTELFIDARDO	4
CASTELLEONE DI SUASA	7
CASTELPLANIO	4
CASTELRAIMONDO	8
CASTELSANTANGELO SUL NERA	4
CASTIGNANO	4
CASTORANO	4
CERRETO D'ESI	4
CESSAPALOMBO	4
CHIARAVALLE	4
CINGOLI	7
CIVITANOVA MARCHE	4
COLBORDOLO	4
COLLI DEL TRONTO	7
COLMURANO	7
COMUNANZA	4
CORINALDO	7
CORRIDONIA	4
COSSIGNANO	4
CUPRA MARITTIMA	4
CUPRAMONTANA	4
ESANATOGLIA	4
FABRIANO	4
FALCONARA MARITTIMA	4
FALERONE	4
FANO	4
FERMIGNANO	4
FERMO	4
FIASTRA	4
FILOTTRANO	7
FIORDIMONTE	4
FIUMINATA	4
FOLIGNANO	7
FORCE	4
FOSSOMBRONE	7
FRANCAVILLA D'ETE	4
FRATTE ROSA	7
FRONTINO	4
FRONTONE	7
GABICCE MARE	4
GAGLIOLE	4
GENGA	4
GRADARA	4
GROTTAMMARE	4
GROTTAZZOLINA	4
GUALDO	4
ISOLA DEL PIANO	4
JESI	2
LAPEDONA	4
LORETO	4
LORO PICENO	4
LUNANO	4
MACERATA	4
MACERATA FELTRIA	7
MAGLIANO DI TENNA	4
MAIOLATI SPONTINI	4
MAIOLO	4
MALTIGNANO	7
MASSA FERMANA	7
MASSIGNANO	4
MATELICA	7
MERCATELLO SUL METAURO	7
MERCATINO CONCA	4
MERGO	4
MOGLIANO	8
MOMBAROCCIO	4
MONDAVIO	7
MONDOLFO	7
MONSAMPIETRO MORICO	4
MONSAMPOLO DEL TRONTO	4
MONSANO	4
MONTALTO DELLE MARCHE	4
MONTAPPONE	7
MONTE CAVALLO	4
MONTE CERIGNONE	4
MONTE GIBERTO	4
MONTE PORZIO	7
MONTE RINALDO	4
MONTE ROBERTO	4
MONTE SAN GIUSTO	4
MONTE SAN MARTINO	4
MONTE SAN PIETRANGELI	4
MONTE SAN VITO	4
MONTE URANO	4
MONTE VIDON COMBATTE	4
MONTE VIDON CORRADO	4
MONTECALVO IN FOGLIA	4
MONTECAROTTO	4
MONTECASSIANO	7
MONTECICCARDO	4
MONTECOPIOLO	7
MONTECOSARO	4
MONTEDINOVE	4
MONTEFALCONE APPENNINO	4
MONTEFANO	8
MONTEFELCINO	7
MONTEFIORE DELL'ASO	4
MONTEFORTINO	4
MONTEGALLO	4
MONTEGIORGIO	4
MONTEGRANARO	4
MONTEGRIMANO	4
MONTELABBATE	4
MONTELEONE DI FERMO	4
MONTELPARO	4
MONTELUPONE	4
MONTEMAGGIORE AL METAURO	4
MONTEMARCIANO	7
MONTEMONACO	4
MONTEPRANDONE	4
MONTERADO	7
MONTERUBBIANO	4
MONTOTTONE	4
MORESCO	4
MORRO D'ALBA	7
MORROVALLE	4
MUCCIA	4
NOVAFELTRIA	4
NUMANA	4
OFFAGNA	4
OFFIDA	4
ORCIANO DI PESARO	7
ORTEZZANO	4
OSIMO	4
OSTRA	7
OSTRA VETERE	7
PALMIANO	4
PEDASO	4
PEGLIO	4
PENNA SAN GIOVANNI	4
PENNABILLI	7

PERGOLA	7
PESARO	4
PETRIANO	4
PETRIOLO	4
PETRITOLI	4
PIAGGE	4
PIANDIMELETO	7
PIETRARUBBIA	7
PIEVE TORINA	4
PIEVEBOVIGLIANA	4
PIOBBICO	4
PIORACO	4
POGGIO SAN MARCELLO	4
POGGIO SAN VICINO	7
POLLENZA	4
POLVERIGI	4
PONZANO DI FERMO	4
PORTO RECANATI	4
PORTO SAN GIORGIO	4
PORTO SANT’ELPIDIO	4
POTENZA PICENA	4
RAPAGNANO	4
RECANATI	4
RIPATRANSONE	4
RIPE	7
RIPE SAN GINESIO	4
ROCCAFLUVIONE	4
ROSORA	7
ROTELLA	4
SALTARA	7
SAN BENEDETTO DEL TRONTO	4
SAN COSTANZO	7
SAN GINESIO	4
SAN GIORGIO DI PESARO	4
SAN LEO	7
SAN LORENZO IN CAMPO	7
SAN MARCELLO	7
SAN PAOLO DI JESI	4
SAN SEVERINO MARCHE	7
SANTA MARIA NUOVA	7
SANTA VITTORIA IN MATENANO	4
SANT’AGATA FELTRIA	4
SANT’ANGELO IN LIZZOLA	4
SANT’ANGELO IN PONTANO	4
SANT’ANGELO IN VADO	7
SANT’ELPIDIO A MARE	4
SANT’IPPOLITO	7
SARNANO	4
SASSOCORVARO	8
SASSOFELTRIO	4
SASSOFERRATO	4
SEFRO	4
SENIGALLIA	4
SERRA DE’CONTI	7
SERRA SAN QUIRICO	4
SERRA SANT’ABBONDIO	4
SERRAPETRONA	5
SERRAVALLE DI CHIENTI	4
SERRUNGARINA	7
SERVIGLIANO	4
SIROLO	4
SMERILLO	4
SPINETOLI	7
STAFFOLO	7
TALAMELLO	4
TAVOLETO	4
TAVULLIA	4
TOLENTINO	4
TORRE SAN PATRIZIO	4
TREIA	4
URBANIA	7
URBINO	4
URBISAGLIA	4
USSITA	4
VENAROTTA	7
VISSO	4

REGIONE MOLISE

ACQUAVIVA COLLECROCE	4
ACQUAVIVA D’ISERNIA	4
AGNONE	4
BAGNOLI DEL TRIGNO	4
BARANELLO	4
BELMONTE DEL SANNIO	4
BOJANO	4
BONEFRO	4
BUSSO	4
CAMPOBASSO	4
CAMPOCHIARO	4
CAMPODIPIETRA	4
CAMPOLIETO	4
CAMPOMARINO	4
CANTALUPO NEL SANNIO	4
CAPRACOTTA	4
CAROVILLI	4
CARPINONE	7
CASACALENDA	4
CASALCIPRANO	4
CASTEL DEL GIUDICE	4
CASTEL SAN VINCENZO	4
CASTELBOTTACCIO	4
CASTELLINO DEL BIFERNO	4
CASTELMAURO	4
CASTELPETROSO	7
CASTELPIZZUTO	4
CASTELVERRINO	4
CASTROPIGNANO	4
CERCEMAGGIORE	4
CERCEPICCOLA	4
CERRO AL VOLTURNO	4
CHIAUCI	4
CIVITACAMPOMARANO	4
CIVITANOVA DEL SANNIO	4
COLLE D’ANCHISE	4
COLLETORTO	4
COLLI A VOLTURNO	4
CONCA CASALE	4
DURONIA	4
FERRAZZANO	4
FILIGNANO	4
FORLI’ DEL SANNIO	4
FORNELLI	4
FOSSALTO	4
FROSOLONE	4
GAMBATESA	4
GILDONE	4
GUARDIALFIERA	4
GUARDIAREGIA	4
GUGLIONESI	4
ISERNIA	7
JELSI	4
LARINO	4
LIMOSANO	4
LONGANO	4
LUCITO	4
LUPARA	4
MACCHIA D’ISERNIA	4
MACCHIA VALFORTORE	4
MACCHIAGODENA	7
MAFALDA	4
MATRICE	4
MIRABELLO SANNITICO	4
MIRANDA	4
MOLISE	4
MONACILIONI	4
MONTAGANO	4
MONTAQUILA	4
MONTECILFONE	4
MONTEFALCONE NEL SANNIO	4
MONTELONGO	4
MONTEMITRO	4
MONTENERO DI BISACCIA	7
MONTENERO VAL COCCHIARA	4
MONTERODUNI	4
MONTORIO NEI FRENTANI	4
MORRONE DEL SANNIO	4
ORATINO	4
PALATA	7
PESCHE	7
PESCOLANCIANO	4
PESCOPENNATARO	4
PETACCIATO	4
PETRELLA TIFERNINA	4
PETTORANELLO DEL MOLISE	7
PIETRABBONDANTE	4
PIETRACATELLA	4
PIETRACUPA	4
PIZZONE	4
POGGIO SANNITA	4
PORTOCANNONE	4
POZZILLI	4
PROVVIDENTI	4
RICCIA	7
RIONERO SANNITICO	4
RIPABOTTONI	4
RIPALIMOSANI	4
ROCCAMANDOLFI	4
ROCCASICURA	4
ROCCAVIVARA	4
ROCCHETTA A VOLTURNO	4
ROTELLO	4
SALCITO	4
SAN BIASE	4
SAN FELICE DEL MOLISE	4
SAN GIACOMO DEGLI SCHIAVONI	4
SAN GIOVANNI IN GALDO	4
SAN GIULIANO DEL SANNIO	4
SAN GIULIANO DI PUGLIA	4
SAN MARTINO IN PENSILIS	4
SAN MASSIMO	4
SAN PIETRO AVELLANA	4
SAN POLO MATESE	4
SANTA CROCE DI MAGLIANO	4
SANTA MARIA DEL MOLISE	4
SANT’AGAPITO	4
SANT’ANGELO DEL PESCO	4
SANT’ANGELO LIMOSANO	4
SANT’ELENA SANNITA	4
SANT’ELIA A PIANISI	7
SCAPOLI	4
SEPINO	4
SESSANO DEL MOLISE	4
SESTO CAMPANO	4
SPINETE	4
TAVENNA	7
TERMOLI	4
TORELLA DEL SANNIO	4
TORO	4
TRIVENTO	7
TUFARA	4
URURI	4
VASTOGIRARDI	4
VENAFRO	4
VINCHIATURO	4

REGIONE PIEMONTE

ACCEGLIO	4
ACQUI TERME	4
AGLIANO TERME	4
AGLIE’	4
AGRATE CONTURBIA	4
AILOCHE	4
AIRASCA	4
AISONE	4
ALA DI STURA	4
ALAGNA VALSESIA	4
ALBA	4
ALBANO VERCELLESE	4
ALBARETTO DELLA TORRE	4
ALBERA LIGURE	4
ALBIANO D’IVREA	4
ALBUGNANO	4
ALESSANDRIA	4
ALFIANO NATTA	4
ALICE BEL COLLE	4
ALICE CASTELLO	4
ALICE SUPERIORE	4
ALLUVIONI CAMBIO’	4
ALMESE	4
ALPETTE	4
ALPIGNANO	4
ALTAVILLA MONFERRATO	4
ALTO	4
ALZANO SCRIVIA	4
AMENO	4
ANDEZENO	4
ANDORNO MICCA	4
ANDRATE	4
ANGROGNA	4
ANTIGNANO	4
ANTRONA SCHIERANCO	4
ANZOLA D’OSSOLA	4
ARAMENGO	4
ARBORIO	4
ARGENTERA	4
ARGUELLO	4
ARIGNANO	4
ARIZZANO	4
ARMENO	4
AROLA	4
ARONA	4
ARQUATA SCRIVIA	4
ASIGLIANO VERCELLESE	4
ASTI	4
AURANO	4
AVIGLIANA	4
AVOLASCA	4
AZEGLIO	4
AZZANO D’ASTI	4
BACENO	4
BAGNASCO	4
BAGNOLO PIEMONTE	4
BAIRO	4
BALANGERO	4
BALDICHIERI D’ASTI	4
BALDISSERO CANAVESE	4
BALDISSERO D’ALBA	4
BALDISSERO TORINESE	4
BALME	4
BALMUCCIA	4
BALOCCO	4
BALZOLA	4
BANCHETTE	4
BANNIO ANZINO	4
BARBANIA	4
BARBARESCO	4
BARDONECCHIA	4
BARENGO	4
BARGE	4
BAROLO	4
BARONE CANAVESE	4
BASALUZZO	4
BASSIGNANA	4
BASTIA MONDOVI’	4
BATTIFOLLO	4
BAVENO	4
BEE	4
BEINASCO	4
BEINETTE	4
BELFORTE MONFERRATO	4
BELGIRATE	4
BELLINO	4
BELLINZAGO NOVARESE	7
BELVEDERE LANGHE	4
BELVEGLIO	4
BENE VAGIENNA	4
BENEVELLO	4
BENNA	4
BERGAMASCO	4
BERGOLO	4
BERNEZZO	4
BERZANO DI SAN PIETRO	4
BERZANO DI TORTONA	4
BEURA-CARDEZZA	4
BIANDRATE	4
BIANZE’	4
BIBIANA	4
BIELLA	4
BIOGLIO	4
BISTAGNO	4
BOBBIO PELLICE	4
BOCA	4
BOCCIOLETO	4
BOGNANCO	4
BOGOGNO	4
BOLLENGO	4
BOLZANO NOVARESE	4
BONVICINO	4
BORGARO TORINESE	4
BORGHETTO DI BORBERA	4
BORGIALLO	4
BORGO D’ALE	7
BORGO SAN DALMAZZO	4
BORGO SAN MARTINO	4
BORGO TICINO	7
BORGO VERCELLI	4
BORGOFRANCO D’IVREA	4
BORGOLAVEZZARO	4
BORGOMALE	4
BORGOMANERO	4
BORGOMASINO	4
BORGONE SUSA	4
BORGORATTO ALESSANDRINO	4
BORGOSESIA	4
BORRIANA	4
BOSCO MARENGO	4
BOSCONERO	4
BOSIA	4
BOSIO	4
BOSSOLASCO	4
BOVES	4
BOZZOLE	4
BRA	4
BRANDIZZO	4
BREIA	4
BRIAGLIA	4
BRICHERASIO	4
BRIGA ALTA	4
BRIGA NOVARESE	4
BRIGNANO-FRASCATA	4
BRIONA	4
BRONDELLO	4
BROSSASCO	4
BROSSO	4
BROVELLO-CARPUGNINO	4
BROZOLO	4
BRUINO	4
BRUNO	4
BRUSASCO	4
BRUSNENGO	4
BRUZOLO	4
BUBBIO	4
BURIASCO	4
BUROLO	4
BURONZO	4
BUSANO	4
BUSCA	4
BUSSOLENO	4
BUTTIGLIERA ALTA	4
BUTTIGLIERA D’ASTI	4
CABELLA LIGURE	4
CAFASSE	4
CALAMANDRANA	4
CALASCA-CASTIGLIONE	4
CALLABIANA	4
CALLIANO	4

CALOSSO	4
CALTIGNAGA	4
CALUSO	4
CAMAGNA MONFERRATO	4
CAMANDONA	4
CAMBIANO	4
CAMBIASCA	4
CAMBURZANO	4
CAMERANA	4
CAMERANO CASASCO	4
CAMERI	4
CAMINO	4
CAMO	4
CAMPERTOGNO	4
CAMPIGLIA CERVO	4
CAMPIGLIONE-FENILE	4
CANALE	4
CANDELO	4
CANDIA CANAVESE	4
CANDIOLO	4
CANELLI	4
CANISCHIO	4
CANNERO RIVIERA	4
CANNOBIO	4
CANOSIO	4
CANTALUPA	4
CANTALUPO LIGURE	4
CANTARANA	4
CANTOIRA	4
CAPRAUNA	4
CAPREZZO	4
CAPRIATA D'ORBA	4
CAPRIE	4
CAPRIGLIO	4
CAPRILE	4
CARAGLIO	4
CARAMAGNA PIEMONTE	4
CARAVINO	4
CARBONARA SCRIVIA	4
CARCOFORO	4
CARDE'	4
CAREMA	4
CARENTINO	4
CARESANA	4
CARESANABLOT	4
CAREZZANO	4
CARIGNANO	4
CARISIO	4
CARMAGNOLA	4
CARPENETO	4
CARPIGNANO SESIA	8
CARREGA LIGURE	4
CARROSIO	4
CARRU'	4
CARTIGNANO	4
CARTOSIO	4
CASAL CERMELLI	4
CASALBELTRAME	4
CASALBORGONE	4
CASALE CORTE CERRO	4
CASALE MONFERRATO	4
CASALEGGIO BOIRO	4
CASALEGGIO NOVARA	7
CASALGRASSO	4
CASALINO	4
CASALNOCETO	4
CASALVOLONE	4
CASANOVA ELVO	4
CASAPINTA	4
CASASCO	4
CASCINETTE D'IVREA	4
CASELETTE	4
CASELLE TORINESE	4
CASORZO	4
CASSANO SPINOLA	4
CASSINASCO	4
CASSINE	4
CASSINELLE	4
CASTAGNETO PO	4
CASTAGNITO	4
CASTAGNOLE DELLE LANZE	4
CASTAGNOLE MONFERRATO	4
CASTAGNOLE PIEMONTE	4
CASTEL BOGLIONE	4
CASTEL ROCCHERO	4
CASTELDELFINO	4
CASTELL'ALFERO	4
CASTELLAMONTE	4
CASTELLANIA	4
CASTELLAR	4
CASTELLAR GUIDOBONO	4
CASTELLAZZO BORMIDA	4
CASTELLAZZO NOVARESE	4
CASTELLERO	4
CASTELLETTO CERVO	4
CASTELLETTO D'ERRO	4
CASTELLETTO D'ORBA	4
CASTELLETTO MERLI	4
CASTELLETTO MOLINA	4
CASTELLETTO MONFERRATO	4
CASTELLETTO SOPRA TICINO	4
CASTELLETTO STURA	4
CASTELLETTO UZZONE	4
CASTELLINALDO	4
CASTELLINO TANARO	4
CASTELLO DI ANNONE	4
CASTELMAGNO	4
CASTELNUOVO BELBO	4
CASTELNUOVO BORMIDA	4
CASTELNUOVO CALCEA	4
CASTELNUOVO DI CEVA	4
CASTELNUOVO DON BOSCO	4
CASTELNUOVO NIGRA	4
CASTELNUOVO SCRIVIA	4
CASTELSPINA	4
CASTIGLIONE FALLETTO	4
CASTIGLIONE TINELLA	4
CASTIGLIONE TORINESE	4
CASTINO	4
CAVAGLIA'	4
CAVAGLIETTO	4
CAVAGLIO D'AGOGNA	7
CAVAGLIO-SPOCCIA	4
CAVAGNOLO	4
CAVALLERLEONE	4
CAVALLERMAGGIORE	4
CAVALLIRIO	4
CAVATORE	4
CAVOUR	4
CELLA MONTE	4
CELLARENGO	4
CELLE DI MACRA	4
CELLE ENOMONDO	4
CELLIO	4
CENTALLO	4
CEPPO MORELLI	4
CERANO	7
CERCENASCO	4
CERES	4
CERESETO	4
CERESOLE ALBA	4
CERESOLE REALE	4
CERRETO CASTELLO	4
CERRETO D'ASTI	4
CERRETO GRUE	4
CERRETO LANGHE	4
CERRINA MONFERRATO	4
CERRIONE	4
CERRO TANARO	4
CERVASCA	4
CERVATTO	4
CERVERE	4
CESANA TORINESE	4
CESARA	4
CESSOLE	4
CEVA	4
CHERASCO	4
CHIALAMBERTO	4
CHIANOCCO	4
CHIAVERANO	4
CHIERI	4
CHIESANUOVA	4
CHIOMONTE	4
CHIUSA DI PESIO	4
CHIUSA DI SAN MICHELE	4
CHIUSANO D'ASTI	4
CHIVASSO	4
CICONIO	4
CIGLIANO	4
CIGLIE'	4
CINAGLIO	4
CINTANO	4
CINZANO	4
CIRIE'	4
CISSONE	4
CISTERNA D'ASTI	4
CIVIASCO	4
CLAVESANA	4
CLAVIERE	4
COASSOLO TORINESE	4
COAZZE	4
COAZZOLO	4
COCCONATO	4
COGGIOLA	4
COLAZZA	4
COLLEGNO	4
COLLERETTO CASTELNUOVO	4
COLLERETTO GIACOSA	4
COLLOBIANO	4
COMIGNAGO	4
CONDOVE	4
CONIOLO	4
CONZANO	4
CORIO	4
CORNELIANO D'ALBA	4
CORSIONE	4
CORTANDONE	4
CORTANZE	4
CORTAZZONE	4
CORTEMILIA	7
CORTIGLIONE	4
COSSANO BELBO	4
COSSANO CANAVESE	4
COSSATO	4
COSSOGNO	4
COSSOMBRATO	4
COSTA VESCOVATO	4
COSTANZANA	4
COSTIGLIOLE D'ASTI	4
COSTIGLIOLE SALUZZO	4
CRAVAGLIANA	4
CRAVANZANA	4
CRAVEGGIA	4
CREMOLINO	4
CRESCENTINO	4
CRESSA	4
CREVACUORE	4
CREVOLADOSSOLA	4
CRISSOLO	4
CRODO	4
CROSA	4
CROVA	4
CUCCARO MONFERRATO	4
CUCEGLIO	4
CUMIANA	4
CUNEO	4
CUNICO	4
CUORGNE'	4
CUREGGIO	4
CURINO	4
CURSOLO-ORASSO	4
DEMONTE	4
DENICE	4
DERNICE	4
DESANA	4
DIANO D'ALBA	4
DIVIGNANO	4
DOGLIANI	4
DOMODOSSOLA	4
DONATO	4
DORMELLETTO	7
DORZANO	4
DRONERO	4
DRUENTO	4
DRUOGNO	4
DUSINO SAN MICHELE	4
ELVA	4
ENTRACQUE	4
ENVIE	4
EXILLES	4
FABBRICA CURONE	4
FALMENTA	4
FARA NOVARESE	4
FARIGLIANO	4
FAULE	4
FAVRIA	4
FEISOGLIO	4
FELETTO	4
FELIZZANO	4
FENESTRELLE	4
FERRERE	4
FIANO	4
FIORANO CANAVESE	4
FOBELLO	4
FOGLIZZO	4
FONTANETO D'AGOGNA	4
FONTANETTO PO	4
FONTANILE	4
FORMAZZA	4
FORMIGLIANA	4
FORNO CANAVESE	4
FOSSANO	4
FRABOSA SOPRANA	4
FRABOSA SOTTANA	4
FRACONALTO	4
FRANCAVILLA BISIO	4
FRASCARO	4
FRASSINELLO MONFERRATO	4
FRASSINETO PO	4
FRASSINETTO	4
FRASSINO	4
FRESONARA	4
FRINCO	4
FRONT	4
FROSSASCO	4
FRUGAROLO	4
FUBINE	4
GABIANO	4
GAGLIANICO	4
GAIOLA	4
GALLIATE	7
GAMALERO	4
GAMBASCA	4
GARBAGNA	4
GARBAGNA NOVARESE	4
GARESSIO	4
GARGALLO	4
GARZIGLIANA	4
GASSINO TORINESE	4
GATTICO	4
GATTINARA	7
GAVAZZANA	4
GAVI	4
GENOLA	4
GERMAGNANO	4
GERMAGNO	4
GHEMME	7
GHIFFA	4
GHISLARENGO	4
GIAGLIONE	4
GIAROLE	4
GIAVENO	4
GIFFLENGA	4
GIGNESE	4
GIVOLETTO	4
GORZEGNO	4
GOTTASECCA	4
GOVONE	4
GOZZANO	4
GRAGLIA	4
GRANA	4
GRANOZZO CON MONTICELLO	4
GRAVELLONA TOCE	4
GRAVERE	4
GRAZZANO BADOGLIO	4
GREGGIO	4
GREMIASCO	4
GRIGNASCO	4
GRINZANE CAVOUR	4
GROGNARDO	4
GRONDONA	4
GROSCAVALLO	4
GROSSO	4
GRUGLIASCO	4
GUARDABOSONE	4
GUARENE	4
GUAZZORA	4
GURRO	4
IGLIANO	4
INCISA SCAPACCINO	4
INGRIA	4
INTRAGNA	4
INVERSO PINASCA	4
INVORIO	4
ISASCA	4
ISOLA D'ASTI	4
ISOLA SANT'ANTONIO	4
ISOLABELLA	4
ISSIGLIO	4
IVREA	4
LA CASSA	4
LA LOGGIA	4
LA MORRA	4
LAGNASCO	4
LAMPORO	4
LANDIONA	4
LANZO TORINESE	4
LAURIANO	4
LEINI	4
LEMIE	4
LENTA	4
LEQUIO BERRIA	4
LEQUIO TANARO	4
LERMA	4
LESA	7
LESEGNO	4
LESSOLO	4
LESSONA	4
LEVICE	4
LEVONE	4
LIGNANA	4
LIMONE PIEMONTE	4
LISIO	4
LIVORNO FERRARIS	4
LOAZZOLO	4
LOCANA	4
LOMBARDORE	4
LOMBRIASCO	4
LORANZE'	4
LOREGLIA	4
LOZZOLO	4
LU	4
LUGNACCO	4
LUSERNA SAN GIOVANNI	4
LUSERNETTA	4
LUSIGLIE'	4
MACELLO	4
MACRA	4
MACUGNAGA	4
MADONNA DEL SASSO	4
MAGGIORA	4
MAGLIANO ALFIERI	4
MAGLIANO ALPI	4
MAGLIONE	4
MAGNANO	4
MALESCO	4

MALVICINO	4
MANDELLO VITTA	4
MANGO	4
MANTA	4
MARANO TICINO	4
MARANZANA	4
MARENE	7
MARENTINO	4
MARETTO	4
MARGARITA	4
MARMORA	4
MARSAGLIA	4
MARTINIANA PO	4
MASERA	4
MASIO	4
MASSAZZA	4
MASSELLO	4
MASSERANO	4
MASSINO VISCONTI	4
MASSIOLA	4
MATHI	4
MATTIE	4
MAZZE'	4
MEANA DI SUSA	4
MEINA	4
MELAZZO	4
MELLE	4
MERANA	4
MERCENASCO	4
MERGOZZO	4
MEUGLIANO	4
MEZZANA MORTIGLIENGO	4
MEZZENILE	4
MEZZOMERICO	4
MIAGLIANO	4
MIASINO	4
MIAZZINA	4
MIRABELLO MONFERRATO	4
MOASCA	4
MOIOLA	4
MOLARE	4
MOLINO DEI TORTI	4
MOLLIA	4
MOMBALDONE	4
MOMBARCARO	4
MOMBARUZZO	4
MOMBASIGLIO	4
MOMBELLO DI TORINO	4
MOMBELLO MONFERRATO	4
MOMBERCELLI	4
MOMO	4
MOMPANTERO	4
MOMPERONE	4
MONALE	4
MONASTERO BORMIDA	4
MONASTERO DI LANZO	4
MONASTERO DI VASCO	4
MONASTEROLO CASOTTO	4
MONASTEROLO DI SAVIGLIANO	4
MONCALIERI	4
MONCALVO	4
MONCENISIO	4
MONCESTINO	4
MONCHIERO	4
MONCRIVELLO	4
MONCUCCO TORINESE	4
MONDOVI'	4
MONESIGLIO	4
MONFORTE D'ALBA	4
MONGARDINO	4
MONGIARDINO LIGURE	4
MONGRANDO	4
MONLEALE	4
MONTA'	4
MONTABONE	4
MONTACUTO	4
MONTAFIA	4
MONTALDEO	4
MONTALDO BORMIDA	4
MONTALDO DI MONDOVI'	4
MONTALDO ROERO	4
MONTALDO SCARAMPI	4
MONTALDO TORINESE	4
MONTALENGHE	4
MONTALTO DORA	4
MONTANARO	4
MONTANERA	4
MONTECASTELLO	4
MONTECHIARO D'ACQUI	4
MONTECHIARO D'ASTI	4
MONTECRESTESE	4
MONTEGIOCO	4
MONTEGROSSO D'ASTI	4
MONTELUPO ALBESE	4
MONTEMAGNO	4
MONTEMALE DI CUNEO	4
MONTEMARZINO	4
MONTEROSSO GRANA	4
MONTESCHENO	4
MONTEU DA PO	4
MONTEU ROERO	4
MONTEZEMOLO	4
MONTICELLO D'ALBA	4
MONTIGLIO MONFERRATO	4
MORANO SUL PO	4
MORANSENGO	4
MORBELLO	4
MORETTA	4
MORIONDO TORINESE	4
MORNESE	4
MOROZZO	4
MORSASCO	4
MOSSO	4
MOTTA DE' CONTI	4
MOTTALCIATA	4
MURAZZANO	4
MURELLO	4
MURISENGO	4
MUZZANO	4
NARZOLE	4
NEBBIUNO	4
NEIVE	4
NETRO	4
NEVIGLIE	4
NIBBIOLA	4
NICHELINO	4
NIELLA BELBO	4
NIELLA TANARO	4
NIZZA MONFERRATO	4
NOASCA	4
NOLE	4
NOMAGLIO	4
NONE	4
NONIO	4
NOVALESA	4
NOVARA	4
NOVELLO	4
NOVI LIGURE	4
NUCETTO	4
OCCHIEPPO INFERIORE	4
OCCHIEPPO SUPERIORE	4
OCCIMIANO	4
ODALENGO GRANDE	4
ODALENGO PICCOLO	4
OGGEBBIO	4
OGLIANICO	4
OLCENENGO	4
OLDENICO	4
OLEGGIO	8
OLEGGIO CASTELLO	4
OLIVOLA	4
OLMO GENTILE	4
OMEGNA	4
ONCINO	4
ORBASSANO	4
ORIO CANAVESE	4
ORMEA	4
ORNAVASSO	4
ORSARA BORMIDA	4
ORTA SAN GIULIO	4
OSASCO	4
OSASIO	4
OSTANA	4
OTTIGLIO	4
OULX	4
OVADA	4
OVIGLIO	4
OZEGNA	4
OZZANO MONFERRATO	4
PADERNA	4
PAESANA	4
PAGNO	4
PALAZZO CANAVESE	4
PALAZZOLO VERCELLESE	4
PALLANZENO	4
PAMPARATO	4
PANCALIERI	4
PARELLA	4
PARETO	4
PARODI LIGURE	4
PAROLDO	4
PARUZZARO	4
PASSERANO MARMORITO	4
PASTURANA	4
PAVAROLO	4
PAVONE CANAVESE	4
PECCO	4
PECETTO DI VALENZA	4
PECETTO TORINESE	4
PELLA	4
PENANGO	4
PERLETTO	4
PERLO	4
PEROSA ARGENTINA	4
PEROSA CANAVESE	4
PERRERO	4
PERTENGO	4
PERTUSIO	4
PESSINETTO	4
PETTENASCO	4
PETTINENGO	4
PEVERAGNO	4
PEZZANA	4
PEZZOLO VALLE UZZONE	4
PIANEZZA	4
PIANFEI	4
PIASCO	4
PIATTO	4
PIEA	4
PIEDICAVALLO	4
PIEDIMULERA	4
PIETRA MARAZZI	4
PIETRAPORZIO	4
PIEVE VERGONTE	4
PILA	4
PINASCA	4
PINEROLO	4
PINO D'ASTI	4
PINO TORINESE	4
PIOBESI D'ALBA	4
PIOBESI TORINESE	4
PIODE	4
PIOSSASCO	4
PIOVA' MASSAIA	4
PIOVERA	4
PIOZZO	4
PISANO	4
PISCINA	4
PIVERONE	4
POCAPAGLIA	4
POGNO	4
POIRINO	4
POLLONE	4
POLONGHERA	4
POMARETTO	4
POMARO MONFERRATO	4
POMBIA	7
PONDERANO	4
PONT-CANAVESE	4
PONTECHIANALE	4
PONTECURONE	4
PONTESTURA	4
PONTI	4
PONZANO MONFERRATO	4
PONZONE	4
PORTACOMARO	4
PORTE	4
PORTULA	4
POSTUA	4
POZZOL GROPPO	4
POZZOLO FORMIGARO	4
PRADLEVES	4
PRAGELATO	4
PRALI	4
PRALORMO	4
PRALUNGO	4
PRAMOLLO	4
PRAROLO	4
PRAROSTINO	4
PRASCO	4
PRASCORSANO	4
PRATIGLIONE	4
PRATO SESIA	4
PRAY	4
PRAZZO	4
PREDOSA	4
PREMENO	4
PREMIA	4
PREMOSELLO-CHIOVENDA	4
PRIERO	4
PRIOCCA	4
PRIOLA	4
PRUNETTO	4
QUAGLIUZZO	4
QUARANTI	4
QUAREGNA	4
QUARGNENTO	4
QUARNA SOPRA	4
QUARNA SOTTO	4
QUARONA	4
QUASSOLO	4
QUATTORDIO	4
QUINCINETTO	4
QUINTO VERCELLESE	4
QUITTENGO	4
RACCONIGI	4
RASSA	4
RE	4
REANO	4
RECETTO	4
REFRANCORE	4
REVELLO	7
REVIGLIASCO D'ASTI	4
RIBORDONE	4
RICALDONE	4
RIFREDDO	7
RIMA SAN GIUSEPPE	4
RIMASCO	4
RIMELLA	4
RITTANA	4
RIVA PRESSO CHIERI	4
RIVA VALDOBBIA	4
RIVALBA	4
RIVALTA BORMIDA	4
RIVALTA DI TORINO	4
RIVARA	4
RIVAROLO CANAVESE	4
RIVARONE	4
RIVAROSSA	4
RIVE	4
RIVOLI	4
ROASCHIA	4
ROASCIO	4
ROASIO	4
ROATTO	4
ROBASSOMERO	4
ROBELLA	4
ROBILANTE	4
ROBURENT	4
ROCCA CANAVESE	4
ROCCA CIGLIE'	4
ROCCA D'ARAZZO	4
ROCCA DE' BALDI	4
ROCCA GRIMALDA	4
ROCCABRUNA	4
ROCCAFORTE LIGURE	4
ROCCAFORTE MONDOVI'	4
ROCCASPARVERA	4
ROCCAVERANO	4
ROCCAVIONE	4
ROCCHETTA BELBO	4
ROCCHETTA LIGURE	4
ROCCHETTA PALAFEA	4
ROCCHETTA TANARO	4
RODDI	4
RODDINO	4
RODELLO	4
ROLETTO	4
ROMAGNANO SESIA	4
ROMANO CANAVESE	4
ROMENTINO	4
RONCO BIELLESE	4
RONCO CANAVESE	4
RONDISSONE	4
RONSECCO	4
ROPPOLO	4
RORA'	4
ROSAZZA	4
ROSIGNANO MONFERRATO	4
ROSSA	4
ROSSANA	4
ROSTA	4
ROURE	4
ROVASENDA	4
RUBIANA	4
RUEGLIO	4
RUFFIA	4
SABBIA	4
SAGLIANO MICCA	7
SALA BIELLESE	4
SALA MONFERRATO	4
SALASCO	4
SALASSA	4
SALBERTRAND	4
SALE	4
SALE DELLE LANGHE	4
SALE SAN GIOVANNI	4
SALERANO CANAVESE	4
SALI VERCELLESE	4
SALICETO	4
SALMOUR	4
SALUGGIA	4
SALUSSOLA	4
SALUZZO	4
SALZA DI PINEROLO	4
SAMBUCO	4
SAMONE	4
SAMPEYRE	4
SAN BENEDETTO BELBO	4
SAN BENIGNO CANAVESE	4
SAN BERNARDINO VERBANO	4
SAN CARLO CANAVESE	4
SAN COLOMBANO BELMONTE	4
SAN CRISTOFORO	4
SAN DAMIANO D'ASTI	4
SAN DAMIANO MACRA	4
SAN DIDERO	4
SAN FRANCESCO AL CAMPO	4
SAN GERMANO CHISONE	4
SAN GERMANO VERCELLESE	4
SAN GIACOMO VERCELLESE	4
SAN GILLIO	4
SAN GIORGIO CANAVESE	4
SAN GIORGIO MONFERRATO	4
SAN GIORGIO SCARAMPI	4
SAN GIORIO DI SUSA	4

SAN GIUSTO CANAVESE	4
SAN MARTINO ALFIERI	4
SAN MARTINO CANAVESE	4
SAN MARZANO OLIVETO	4
SAN MAURIZIO CANAVESE	4
SAN MAURIZIO D'OPAGLIO	4
SAN MAURO TORINESE	4
SAN MICHELE MONDOVI'	4
SAN NAZZARO SESIA	4
SAN PAOLO CERVO	4
SAN PAOLO SOLBRITO	4
SAN PIETRO MOSEZZO	4
SAN PIETRO VAL LEMINA	4
SAN PONSO	4
SAN RAFFAELE CIMENA	4
SAN SALVATORE MONFERRATO	4
SAN SEBASTIANO CURONE	4
SAN SEBASTIANO DA PO	4
SAN SECONDO DI PINEROLO	4
SANDIGLIANO	4
SANFRE'	4
SANFRONT	4
SANGANO	4
SANTA MARIA MAGGIORE	4
SANTA VITTORIA D'ALBA	4
SANT'AGATA FOSSILI	4
SANT'ALBANO STURA	4
SANT'AMBROGIO DI TORINO	4
SANT'ANTONINO DI SUSA	4
SANTENA	4
SANTHIA'	4
SANTO STEFANO BELBO	4
SANTO STEFANO ROERO	4
SARDIGLIANO	4
SAREZZANO	4
SAUZE DI CESANA	4
SAUZE D'OULX	4
SAVIGLIANO	4
SCAGNELLO	4
SCALENGHE	4
SCARMAGNO	4
SCARNAFIGI	4
SCIOLZE	4
SCOPA	4
SCOPELLO	4
SCURZOLENGO	4
SELVE MARCONE	4
SEPPIANA	4
SEROLE	4
SERRALUNGA D'ALBA	4
SERRALUNGA DI CREA	4
SERRAVALLE LANGHE	4
SERRAVALLE SCRIVIA	4
SERRAVALLE SESIA	4
SESSAME	4
SESTRIERE	4
SETTIME	4
SETTIMO ROTTARO	4
SETTIMO TORINESE	4
SETTIMO VITTONE	4
SEZZADIO	4
SILLAVENGO	4
SILVANO D'ORBA	4
SINIO	4
SIZZANO	4
SOGLIO	4
SOLERO	4
SOLONGHELLO	4
SOMANO	4
SOMMARIVA DEL BOSCO	4
SOMMARIVA PERNO	4
SOPRANA	4
SORDEVOLO	4
SORISO	4
SOSTEGNO	4
SOZZAGO	4
SPARONE	4
SPIGNO MONFERRATO	4
SPINETO SCRIVIA	4
STAZZANO	4
STRAMBINELLO	4
STRAMBINO	4
STRESA	4
STREVI	4
STRONA	4
STROPPIANA	4
STROPPO	4
SUNO	7
SUSA	4
TAGLIOLO MONFERRATO	4
TARANTASCA	4
TASSAROLO	4
TAVAGNASCO	4
TAVIGLIANO	4
TERDOBBIATE	4
TERNENGO	4
TERRUGGIA	4
TERZO	4
TICINETO	4
TIGLIOLE	4
TOCENO	4
TOLLEGNO	4
TONCO	4
TONENGO	4
TORINO	1
TORNACO	4
TORRAZZA PIEMONTE	4
TORRAZZO	4
TORRE BORMIDA	4
TORRE CANAVESE	4
TORRE MONDOVI'	4
TORRE PELLICE	4
TORRE SAN GIORGIO	4
TORRESINA	4
TORTONA	4
TRANA	4
TRAREGO VIGGIONA	4
TRASQUERA	4
TRAUSELLA	4
TRAVERSELLA	4
TRAVES	4
TRECATE	7
TREISO	4
TREVILLE	4
TREZZO TINELLA	4
TRICERRO	4
TRINITA'	4
TRINO	4
TRISOBBIO	4
TRIVERO	4
TROFARELLO	4
TRONTANO	4
TRONZANO VERCELLESE	4
USSEAUX	4
USSEGLIO	4
VAGLIO SERRA	4
VAIE	4
VAL DELLA TORRE	4
VALDENGO	8
VALDIERI	4
VALDUGGIA	4
VALENZA	4
VALFENERA	4
VALGIOIE	4
VALGRANA	4
VALLANZENGO	4
VALLE MOSSO	4
VALLE SAN NICOLAO	4
VALLO TORINESE	4
VALLORIATE	4
VALMACCA	4
VALMALA	4
VALPERGA	4
VALPRATO SOANA	4
VALSTRONA	4
VANZONE CON SAN CARLO	4
VAPRIO D'AGOGNA	4
VARALLO	4
VARALLO POMBIA	7
VARISELLA	4
VARZO	4
VAUDA CANAVESE	4
VEGLIO	4
VENARIA REALE	4
VENASCA	4
VENAUS	4
VERBANIA	4
VERCELLI	4
VERDUNO	4
VERNANTE	4
VEROLENGO	4
VERRONE	4
VERRUA SAVOIA	4
VERUNO	4
VERZUOLO	4
VESIME	4
VESPOLATE	4
VESTIGNE'	4
VEZZA D'ALBA	4
VIALE	4
VIALFRE'	4
VIARIGI	4
VICO CANAVESE	4
VICOFORTE	4
VICOLUNGO	4
VIDRACCO	4
VIGANELLA	4
VIGLIANO BIELLESE	4
VIGLIANO D'ASTI	4
VIGNALE MONFERRATO	4
VIGNOLE BORBERA	4
VIGNOLO	4
VIGNONE	4
VIGONE	4
VIGUZZOLO	4
VILLA DEL BOSCO	4
VILLA SAN SECONDO	4
VILLADEATI	4
VILLADOSSOLA	4
VILLAFALLETTO	4
VILLAFRANCA D'ASTI	4
VILLAFRANCA PIEMONTE	4
VILLALVERNIA	4
VILLAMIROGLIO	4
VILLANOVA BIELLESE	4
VILLANOVA CANAVESE	4
VILLANOVA D'ASTI	4
VILLANOVA MONDOVI'	7
VILLANOVA MONFERRATO	7
VILLANOVA SOLARO	4
VILLAR DORA	4
VILLAR FOCCHIARDO	4
VILLAR PELLICE	4
VILLAR PEROSA	4
VILLAR SAN COSTANZO	4
VILLARBASSE	4
VILLARBOIT	4
VILLAREGGIA	4
VILLAROMAGNANO	4
VILLASTELLONE	4
VILLATA	4
VILLETTE	4
VINADIO	4
VINCHIO	4
VINOVO	4
VINZAGLIO	4
VIOLA	4
VIRLE PIEMONTE	4
VISCHE	4
VISONE	4
VISTRORIO	4
VIU'	4
VIVERONE	4
VOCCA	4
VOGOGNA	4
VOLPEDO	4
VOLPEGLINO	4
VOLPIANO	4
VOLTAGGIO	4
VOLVERA	4
VOTTIGNASCO	4
ZIMONE	4
ZUBIENA	4
ZUMAGLIA	4

REGIONE PUGLIA

ACCADIA	4
ACQUARICA DEL CAPO	2
ACQUAVIVA DELLE FONTI	4
ADELFIA	4
ALBEROBELLO	7
ALBERONA	4
ALESSANO	7
ALEZIO	4
ALLISTE	2
ALTAMURA	4
ANDRANO	4
ANDRIA	1
ANZANO DI PUGLIA	4
APRICENA	4
ARADEO	4
ARNESANO	7
ASCOLI SATRIANO	7
AVETRANA	4
BAGNOLO DEL SALENTO	4
BARI	4
BARLETTA	1
BICCARI	4
BINETTO	4
BISCEGLIE	7
BITETTO	4
BITONTO	7
BITRITTO	4
BOTRUGNO	7
BOVINO	4
BRINDISI	4
CAGNANO VARANO	4
CALIMERA	4
CAMPI SALENTINA	7
CANDELA	4
CANNOLE	4
CANOSA DI PUGLIA	8
CAPRARICA DI LECCE	4
CAPURSO	4
CARAPELLE	4
CARLANTINO	4
CARMIANO	4
CAROSINO	4
CAROVIGNO	4
CARPIGNANO SALENTINO	7
CARPINO	4
CASALNUOVO MONTEROTARO	4
CASALVECCHIO DI PUGLIA	4
CASAMASSIMA	7
CASARANO	4
CASSANO DELLE MURGE	4
CASTELLANA GROTTE	7
CASTELLANETA	4
CASTELLUCCIO DEI SAURI	4
CASTELLUCCIO VALMAGGIORE	4
CASTELNUOVO DELLA DAUNIA	4
CASTRI DI LECCE	4
CASTRIGNANO DE' GRECI	4
CASTRIGNANO DEL CAPO	4
CASTRO	4
CAVALLINO	4
CEGLIE MESSAPICA	7
CELENZA VALFORTORE	4
CELLAMARE	4
CELLE DI SAN VITO	4
CELLINO SAN MARCO	7
CERIGNOLA	4
CHIEUTI	4
CISTERNINO	7
COLLEPASSO	4
CONVERSANO	4
COPERTINO	4
CORATO	7
CORIGLIANO D'OTRANTO	4
CORSANO	7
CRISPIANO	7
CURSI	7
CUTROFIANO	4
DELICETO	4
DISO	4
ERCHIE	4
FAETO	4
FAGGIANO	4
FASANO	7
FOGGIA	4
FRAGAGNANO	4
FRANCAVILLA FONTANA	7
GAGLIANO DEL CAPO	2
GALATINA	4
GALATONE	4
GALLIPOLI	4
GINOSA	7
GIOIA DEL COLLE	4
GIOVINAZZO	4
GIUGGIANELLO	4
GIURDIGNANO	4
GRAVINA IN PUGLIA	4
GROTTAGLIE	4
GRUMO APPULA	7
GUAGNANO	4
ISCHITELLA	4
ISOLE TREMITI	4
LATERZA	4
LATIANO	7
LECCE	4
LEPORANO	4
LEQUILE	7
LESINA	4
LEVERANO	4
LIZZANELLO	4
LIZZANO	4
LOCOROTONDO	7
LUCERA	7
MAGLIE	7
MANDURIA	4
MANFREDONIA	4
MARGHERITA DI SAVOIA	4
MARTANO	4
MARTIGNANO	4
MARTINA FRANCA	7
MARUGGIO	4
MASSAFRA	4
MATINO	7
MATTINATA	4
MELENDUGNO	4
MELISSANO	2
MELPIGNANO	4
MESAGNE	4
MIGGIANO	4
MINERVINO DI LECCE	4
MINERVINO MURGE	7
MODUGNO	4
MOLA DI BARI	4
MOLFETTA	4
MONOPOLI	4
MONTE SANT'ANGELO	4
MONTEIASI	4
MONTELEONE DI PUGLIA	4
MONTEMESOLA	7
MONTEPARANO	7
MONTERONI DI LECCE	7
MONTESANO SALENTINO	7
MORCIANO DI LEUCA	7
MOTTA MONTECORVINO	4
MOTTOLA	4
MURO LECCESE	7

NARDO' 7
NEVIANO 7
NOCI 7
NOCIGLIA 4
NOICATTARO 4
NOVOLI 4
ORDONA 4
ORIA 4
ORSARA DI PUGLIA 4
ORTA NOVA 4
ORTELLE 7
OSTUNI 4
OTRANTO 7
PALAGIANELLO 4
PALAGIANO 4
PALMARIGGI 4
PALO DEL COLLE 4
PANNI 4
PARABITA 7
PATU' 7
PESCHICI 4
PIETRAMONTECORVINO 7
POGGIARDO 7
POGGIO IMPERIALE 4
POGGIORSINI 4
POLIGNANO A MARE 4
PORTO CESAREO 7
PRESICCE 7
PULSANO 4
PUTIGNANO 7
RACALE 6
RIGNANO GARGANICO 4
ROCCAFORZATA 4
ROCCHETTA SANT'ANTONIO 4
RODI GARGANICO 4
ROSETO VALFORTORE 4
RUFFANO 7
RUTIGLIANO 4
RUVO DI PUGLIA 7
SALICE SALENTINO 7
SALVE 7
SAMMICHELE DI BARI 4
SAN CASSIANO 7
SAN CESARIO DI LECCE 4
SAN DONACI 4
SAN DONATO DI LECCE 7
SAN FERDINANDO DI PUGLIA 4
SAN GIORGIO IONICO 4
SAN GIOVANNI ROTONDO 4
SAN MARCO IN LAMIS 4
SAN MARCO LA CATOLA 4
SAN MARZANO DI SAN GIUSEPPE 4
SAN MICHELE SALENTINO 7
SAN PANCRAZIO SALENTINO 4
SAN PAOLO DI CIVITATE 4
SAN PIETRO IN LAMA 7
SAN PIETRO VERNOTICO 4
SAN SEVERO 4
SAN VITO DEI NORMANNI 4
SANARICA 7
SANNICANDRO DI BARI 7
SANNICANDRO GARGANICO 4
SANNICOLA 7
SANTA CESAREA TERME 7
SANT'AGATA DI PUGLIA 4
SANTERAMO IN COLLE 4
SAVA 4
SCORRANO 4
SECLI' 4
SERRACAPRIOLA 4
SOGLIANO CAVOUR 4
SOLETO 4
SPECCHIA 4
SPINAZZOLA 7
SPONGANO 7
SQUINZANO 7
STATTE 4
STERNATIA 4
STORNARA 4
STORNARELLA 4
SUPERSANO 4
SURANO 4
SURBO 7
TARANTO 4
TAURISANO 7
TAVIANO 4
TERLIZZI 4
TIGGIANO 7
TORCHIAROLO 7
TORITTO 4
TORRE SANTA SUSANNA 4
TORREMAGGIORE 4
TORRICELLA 4
TRANI 4
TREPUZZI 4
TRICASE 4
TRIGGIANO 4
TRINITAPOLI 4
TROIA 4
TUGLIE 7
TURI 7
UGENTO 7
UGGIANO LA CHIESA 7
VALENZANO 4
VEGLIE 7
VERNOLE 4
VICO DEL GARGANO 4
VIESTE 4
VILLA CASTELLI 7
VOLTURARA APPULA 4
VOLTURINO 4
ZAPPONETA 4
ZOLLINO 4

REGIONE SARDEGNA

ABBASANTA 4
AGGIUS 4
AGLIENTU 4
AIDOMAGGIORE 4
ALA' DEI SARDI 4
ALBAGIARA 4
ALES 4
ALGHERO 4
ALLAI 4
ANELA 4
ARBOREA 4
ARBUS 4
ARDARA 4
ARDAULI 4
ARITZO 4
ARMUNGIA 4
ARZACHENA 4
ARZANA 4
ASSEMINI 4
ASSOLO 4
ASUNI 4
ATZARA 4
AUSTIS 4
BADESI 4
BALLAO 4
BANARI 4
BARADILI 4
BARATILI SAN PIETRO 4
BARESSA 4
BARI SARDO 4
BARRALI 4
BARUMINI 4
BAULADU 4
BAUNEI 4
BELVI 4
BENETUTTI 4
BERCHIDDA 4
BESSUDE 4
BIDONI' 4
BIRORI 4
BITTI 4
BOLOTANA 4
BONARCADO 4
BONNANARO 4
BONO 4
BONORVA 4
BORONEDDU 4
BORORE 4
BORTIGALI 4
BORTIGIADAS 4
BORUTTA 4
BOSA 4
BOTTIDDA 4
BUDDUSO' 4
BUDONI 4
BUGGERRU 4
BULTEI 4
BULZI 4
BURCEI 4
BURGOS 4
BUSACHI 4
CABRAS 4
CAGLIARI 4
CALANGIANUS 4
CALASETTA 4
CAPOTERRA 7
CARBONIA 4
CARDEDU 4
CARGEGHE 4
CARLOFORTE 4
CASTELSARDO 4
CASTIADAS 4
CHEREMULE 4
CHIARAMONTI 4
CODRONGIANOS 4
COLLINAS 4
COSSOINE 4
CUGLIERI 4
CURCURIS 4
DECIMOMANNU 4
DECIMOPUTZU 4
DESULO 4
DOLIANOVA 4
DOMUS DE MARIA 4
DOMUSNOVAS 4
DONORI' 4
DORGALI 4
DUALCHI 4
ELINI 4
ELMAS 4
ERULA 4
ESCALAPLANO 4
ESCOLCA 4
ESPORLATU 4
ESTERZILI 4
FLORINAS 4
FLUMINIMAGGIORE 4
FLUSSIO 4
FONNI 4
FORDONGIANUS 4
FURTEI 4
GADONI 4
GAIRO 4
GALTELLI 4
GAVOI 4
GENONI 4
GENURI 4
GERGEI 4
GESICO 4
GESTURI 4
GHILARZA 4
GIAVE 4
GIBA 4
GIRASOLE 4
GOLFO ARANCI 4
GONI 4
GONNESA 4
GONNOSCODINA 4
GONNOSFANADIGA 4
GONNOSNO' 4
GONNOSTRAMATZA 4
GUAMAGGIORE 4
GUASILA 4
GUSPINI 4
IGLESIAS 4
ILBONO 4
ILLORAI 4
IRGOLI 4
ISILI 4
ITTIREDDU 4
ITTIRI 4
JERZU 4
LA MADDALENA 4
LACONI 4
LAERRU 4
LANUSEI 4
LAS PLASSAS 4
LEI 4
LOCERI 4
LOCULI 4
LODE' 4
LODINE 4
LOIRI PORTO SAN PAOLO 4
LOTZORAI 4
LULA 4
LUNAMATRONA 4
LUOGOSANTO 4
LURAS 4
MACOMER 4
MAGOMADAS 4
MAMOIADA 4
MANDAS 4
MARA 4
MARACALAGONIS 4
MARRUBIU 4
MARTIS 4
MASAINAS 4
MASULLAS 4
MEANA SARDO 4
MILIS 4
MODOLO 4
MOGORELLA 4
MOGORO 4
MONASTIR 4
MONSERRATO 4
MONTELEONE ROCCA DORIA 4
MONTI 4
MONTRESTA 4
MORES 4
MORGONGIORI 4
MURAVERA 4
MUROS 4
MUSEI 4
NARBOLIA 4
NARCAO 4
NEONELI 4
NORAGUGUME 4
NORBELLO 4
NUGHEDU DI SAN NICOLO' 4
NUGHEDU SANTA VITTORIA 4
NULE 4
NULVI 4
NUORO 4
NURACHI 4
NURAGUS 4
NURALLAO 4
NURAMINIS 4
NURECI 4
NURRI 4
NUXIS 4
OLBIA 4
OLIENA 4
OLLASTRA 4
OLLOLAI 4
OLMEDO 4
OLZAI 4
ONANI 4
ONIFAI 4
ONIFERI 4
ORANI 4
ORGOSOLO 4
ORISTANO 4
OROSEI 4
OROTELLI 4
ORROLI 4
ORTACESUS 4
ORTUERI 4
ORUNE 4
OSCHIRI 4
OSIDDA 4
OSILO 4
OSINI 4
OSSI 4
OTTANA 4
OVODDA 4
OZIERI 4
PABILLONIS 4
PADRIA 4
PADRU 4
PALAU 4
PALMAS ARBOREA 4
PATTADA 4
PAU 4
PAULI ARBAREI 4
PAULILATINO 4
PERDASDEFOGU 4
PERDAXIUS 4
PERFUGAS 4
PIMENTEL 4
PISCINAS 4
PLOAGHE 4
POMPU 4
PORTO TORRES 4
PORTOSCUSO 4
POSADA 4
POZZOMAGGIORE 4
PULA 4
PUTIFIGARI 4
QUARTU SANT'ELENA 4
QUARTUCCIU 4
RIOLA SARDO 4
ROMANA 4
RUINAS 4
SADALI 4
SAGAMA 4
SAMASSI 4
SAMATZAI 4
SAMUGHEO 4
SAN BASILIO 4
SAN GAVINO MONREALE 4
SAN GIOVANNI SUERGIU 4
SAN NICOLO' D'ARCIDANO 4
SAN NICOLO' GERREI 4
SAN SPERATE 4
SAN TEODORO 4
SAN VERO MILIS 4
SAN VITO 4
SANLURI 4
SANTA GIUSTA 4
SANTA MARIA COGHINAS 4
SANTA TERESA GALLURA 4
SANTADI 4
SANT'ANDREA FRIUS 4
SANT'ANNA ARRESI 4
SANT'ANTIOCO 4
SANT'ANTONIO DI GALLURA 4
SANTU LUSSURGIU 4
SARDARA 4
SARROCH 4
SARULE 4
SASSARI 4
SCANO DI MONTIFERRO 4
SEDILO 4
SEDINI 4
SEGARIU 4
SELARGIUS 4

SELEGAS	4
SEMESTENE	4
SENEGHE	4
SENIS	4
SENNARIOLO	4
SENNORI	4
SENORBI'	4
SERDIANA	4
SERRAMANNA	4
SERRENTI	4
SERRI	4
SESTU	4
SETTIMO SAN PIETRO	4
SETZU	4
SEUI	4
SEULO	4
SIAMAGGIORE	4
SIAMANNA	4
SIAPICCIA	4
SIDDI	4
SILANUS	4
SILIGO	4
SILIQUA	4
SILIUS	4
SIMALA	4
SIMAXIS	4
SINDIA	4
SINI	4
SINISCOLA	2
SINNAI	4
SIRIS	4
SIURGUS DONIGALA	4
SODDI	4
SOLARUSSA	4
SOLEMINIS	4
SORGONO	4
SORRADILE	4
SORSO	4
STINTINO	4
SUELLI	4
SUNI	7
TADASUNI	4
TALANA	4
TELTI	4
TEMPIO PAUSANIA	4
TERGU	4
TERRALBA	7
TERTENIA	4
TETI	4
TEULADA	4
THIESI	4
TIANA	4
TINNURA	4
TISSI	4
TONARA	4
TORPE'	4
TORRALBA	4
TORTOLI'	4
TRAMATZA	4
TRATALIAS	4
TRESNURAGHES	4
TRIEI	4
TRINITA D'AGULTU E VIGNOLA	4
TUILI	4
TULA	4
TURRI	4
ULA' TIRSO	4
ULASSAI	4
URAS	4
URI	4
URZULEI	4
USELLUS	4
USINI	4
USSANA	4
USSARAMANNA	4
USSASSAI	4
UTA	4
VALLEDORIA	4
VALLERMOSA	4
VIDDALBA	4
VILLA SAN PIETRO	4
VILLA SANT'ANTONIO	4
VILLA VERDE	4
VILLACIDRO	4
VILLAGRANDE STRISAILI	4
VILLAMAR	4
VILLAMASSARGIA	4
VILLANOVA MONTELEONE	4
VILLANOVA TRUSCHEDU	4
VILLANOVA TULO	4
VILLANOVAFORRU	4
VILLANOVAFRANCA	4
VILLAPERUCCIO	4
VILLAPUTZU	4
VILLASALTO	4
VILLASIMIUS	4
VILLASOR	4
VILLASPECIOSA	4
VILLAURBANA	4
ZEDDIANI	4
ZERFALIU	4

REGIONE SICILIA

ACATE	4
ACI BONACCORSI	4
ACI CASTELLO	4
ACI CATENA	4
ACI SANT'ANTONIO	4
ACIREALE	4
ACQUAVIVA PLATANI	4
ACQUEDOLCI	7
ADRANO	4
AGIRA	4
AGRIGENTO	4
AIDONE	7
ALCAMO	4
ALCARA LI FUSI	4
ALESSANDRIA DELLA ROCCA	4
ALI'	4
ALI' TERME	4
ALIA	4
ALIMENA	4
ALIMINUSA	4
ALTAVILLA MILICIA	4
ALTOFONTE	4
ANTILLO	4
ARAGONA	4
ASSORO	4
AUGUSTA	4
AVOLA	4
BAGHERIA	4
BALESTRATE	4
BARCELLONA POZZO DI GOTTO	4
BARRAFRANCA	4
BASICO'	4
BAUCINA	4
BELMONTE MEZZAGNO	4
BELPASSO	4
BIANCAVILLA	4
BISACQUINO	4
BIVONA	4
BLUFI	4
BOLOGNETTA	4
BOMPENSIERE	4
BOMPIETRO	4
BORGETTO	4
BROLO	4
BRONTE	7
BUCCHERI	4
BURGIO	4
BUSCEMI	4
BUSETO PALIZZOLO	4
BUTERA	4
CACCAMO	4
CALAMONACI	4
CALASCIBETTA	4
CALATABIANO	4
CALATAFIMI	4
CALTABELLOTTA	4
CALTAGIRONE	4
CALTANISSETTA	4
CALTAVUTURO	4
CAMASTRA	4
CAMMARATA	4
CAMPOBELLO DI LICATA	4
CAMPOBELLO DI MAZARA	4
CAMPOFELICE DI FITALIA	4
CAMPOFELICE DI ROCCELLA	4
CAMPOFIORITO	4
CAMPOFRANCO	4
CAMPOREALE	4
CAMPOROTONDO ETNEO	4
CANICATTI'	4
CANICATTINI BAGNI	4
CAPACI	4
CAPIZZI	4
CAPO D'ORLANDO	4
CAPRI LEONE	7
CARINI	4
CARLENTINI	4
CARONIA	4
CASALVECCHIO SICULO	4
CASSARO	4
CASTEL DI IUDICA	4
CASTEL DI LUCIO	4
CASTELBUONO	4
CASTELDACCIA	4
CASTELLAMMARE DEL GOLFO	4
CASTELLANA SICULA	4
CASTELL'UMBERTO	4
CASTELMOLA	4
CASTELTERMINI	4
CASTELVETRANO	4
CASTIGLIONE DI SICILIA	4
CASTROFILIPPO	4
CASTRONUOVO DI SICILIA	4
CASTROREALE	4
CATANIA	4
CATENANUOVA	4
CATTOLICA ERACLEA	4
CEFALA' DIANA	4
CEFALU'	4
CENTURIPE	7
CERAMI	4
CERDA	4
CESARO'	4
CHIARAMONTE GULFI	4
CHIUSA SCLAFANI	4
CIANCIANA	4
CIMINNA	4
CINISI	4
COLLESANO	4
COMISO	4
COMITINI	4
CONDRO'	4
CONTESSA ENTELLINA	4
CORLEONE	4
CUSTONACI	4
DELIA	4
ENNA	4
ERICE	4
FALCONE	4
FAVARA	4
FAVIGNANA	4
FERLA	4
FICARAZZI	4
FICARRA	4
FIUMEDINISI	4
FIUMEFREDDO DI SICILIA	4
FLORESTA	4
FLORIDIA	4
FONDACHELLI-FANTINA	4
FORZA D'AGRO'	4
FRANCAVILLA DI SICILIA	4
FRANCOFONTE	4
FRAZZANO'	4
FURCI SICULO	4
FURNARI	4
GAGGI	4
GAGLIANO CASTELFERRATO	7
GALATI MAMERTINO	4
GALLODORO	4
GANGI	4
GELA	4
GERACI SICULO	4
GIARDINELLO	4
GIARDINI-NAXOS	4
GIARRATANA	4
GIARRE	4
GIBELLINA	4
GIOIOSA MAREA	4
GIULIANA	4
GODRANO	4
GRAMMICHELE	4
GRANITI	4
GRATTERI	4
GRAVINA DI CATANIA	4
GROTTE	4
GUALTIERI SICAMINO'	4
ISNELLO	4
ISOLA DELLE FEMMINE	4
ISPICA	4
ITALA	4
JOPPOLO GIANCAXIO	4
LAMPEDUSA E LINOSA	4
LASCARI	4
LENI	4
LENTINI	4
LEONFORTE	4
LERCARA FRIDDI	4
LETOJANNI	4
LIBRIZZI	4
LICATA	4
LICODIA EUBEA	4
LIMINA	4
LINGUAGLOSSA	4
LIPARI	4
LONGI	4
LUCCA SICULA	4
MALETTO	7
MALFA	4
MALVAGNA	4
MANDANICI	4
MANIACE	4
MARIANOPOLI	4
MARINEO	4
MARSALA	4
MASCALI	4
MASCALUCIA	4
MAZARA DEL VALLO	4
MAZZARINO	4
MAZZARRA' SANT'ANDREA	4
MAZZARRONE	4
MELILLI	4
MENFI	4
MERI'	4
MESSINA	4
MEZZOJUSO	4
MILAZZO	4
MILENA	4
MILITELLO IN VAL DI CATANIA	4
MILITELLO ROSMARINO	4
MILO	4
MINEO	4
MIRABELLA IMBACCARI	4
MIRTO	7
MISILMERI	4
MISTERBIANCO	4
MISTRETTA	4
MODICA	4
MOIO ALCANTARA	4
MONFORTE SAN GIORGIO	4
MONGIUFFI MELIA	4
MONREALE	4
MONTAGNAREALE	4
MONTALBANO ELICONA	4
MONTALLEGRO	4
MONTEDORO	4
MONTELEPRE	4
MONTEMAGGIORE BELSITO	4
MONTEROSSO ALMO	4
MONTEVAGO	4
MOTTA CAMASTRA	4
MOTTA D'AFFERMO	4
MOTTA SANT'ANASTASIA	4
MUSSOMELI	4
NARO	4
NASO	4
NICOLOSI	4
NICOSIA	4
NISCEMI	4
NISSORIA	4
NIZZA DI SICILIA	4
NOTO	4
NOVARA DI SICILIA	4
OLIVERI	4
PACE DEL MELA	4
PACECO	4
PACHINO	4
PAGLIARA	4
PALAGONIA	4
PALAZZO ADRIANO	4
PALAZZOLO ACREIDE	4
PALERMO	4
PALMA DI MONTECHIARO	4
PANTELLERIA	4
PARTANNA	4
PARTINICO	4
PATERNO'	4
PATTI	4
PEDARA	4
PETRALIA SOPRANA	4
PETRALIA SOTTANA	4
PETROSINO	4
PETTINEO	4
PIANA DEGLI ALBANESI	4
PIAZZA ARMERINA	4
PIEDIMONTE ETNEO	4
PIETRAPERZIA	4
PIRAINO	7
POGGIOREALE	4
POLIZZI GENEROSA	4
POLLINA	4
PORTO EMPEDOCLE	4
PORTOPALO DI CAPO PASSERO	4
POZZALLO	4
PRIOLO GARGALLO	4
PRIZZI	4
RACALMUTO	4
RACCUJA	4
RADDUSA	4
RAFFADALI	4
RAGALNA	4
RAGUSA	4
RAMACCA	4
RANDAZZO	4
RAVANUSA	4
REALMONTE	4
REGALBUTO	4
REITANO	4
RESUTTANO	4
RIBERA	4
RIESI	4
RIPOSTO	4
ROCCAFIORITA	4
ROCCALUMERA	4
ROCCAMENA	4
ROCCAPALUMBA	4
ROCCAVALDINA	4
ROCCELLA VALDEMONE	4
RODI' MILICI	4

ROMETTA	4
ROSOLINI	4
SALAPARUTA	4
SALEMI	4
SAMBUCA DI SICILIA	4
SAN BIAGIO PLATANI	4
SAN CATALDO	4
SAN CIPIRELLO	4
SAN CONO	4
SAN FILIPPO DEL MELA	4
SAN FRATELLO	4
SAN GIOVANNI GEMINI	4
SAN GIOVANNI LA PUNTA	4
SAN GIUSEPPE JATO	4
SAN GREGORIO DI CATANIA	4
SAN MARCO D'ALUNZIO	4
SAN MAURO CASTELVERDE	4
SAN MICHELE DI GANZARIA	4
SAN PIER NICETO	4
SAN PIERO PATTI	4
SAN PIETRO CLARENZA	4
SAN SALVATORE DI FITALIA	4
SAN TEODORO	4
SAN VITO LO CAPO	4
SANTA CATERINA VILLARMOSA	4
SANTA CRISTINA GELA	4
SANTA CROCE CAMERINA	4
SANTA DOMENICA VITTORIA	4
SANTA ELISABETTA	4
SANTA FLAVIA	4
SANTA LUCIA DEL MELA	4
SANTA MARGHERITA DI BELICE	4
SANTA MARIA DI LICODIA	4
SANTA MARINA SALINA	4
SANTA NINFA	4
SANTA TERESA DI RIVA	4
SANTA VENERINA	4
SANT'AGATA DI MILITELLO	4
SANT'AGATA LI BATTIATI	4
SANT'ALESSIO SICULO	4
SANT'ALFIO	4
SANT'ANGELO DI BROLO	4
SANT'ANGELO MUXARO	4
SANTO STEFANO DI CAMASTRA	4
SANTO STEFANO QUISQUINA	4
SAPONARA	4
SAVOCA	4
SCALETTA ZANCLEA	4
SCIACCA	4
SCIARA	4
SCICLI	4
SCILLATO	4
SCLAFANI BAGNI	4
SCORDIA	4
SERRADIFALCO	4
SICULIANA	4
SINAGRA	4
SIRACUSA	4
SOLARINO	4
SOMMATINO	4
SORTINO	4
SPADAFORA	4
SPERLINGA	4
SUTERA	4
TAORMINA	7
TERME VIGLIATORE	4
TERMINI IMERESE	4
TERRASINI	4
TORREGROTTA	4
TORRENOVA	4
TORRETTA	4
TORTORICI	4
TRABIA	4
TRAPANI	4
TRAPPETO	4
TRECASTAGNI	4
TREMESTIERI ETNEO	4
TRIPI	4
TROINA	4
TUSA	4
UCRIA	4
USTICA	4
VALDERICE	4
VALDINA	4
VALGUARNERA CAROPEPE	7
VALLEDOLMO	4
VALLELUNGA PRATAMENO	4
VALVERDE	4
VENETICO	4
VENTIMIGLIA DI SICILIA	4
VIAGRANDE	4
VICARI	4
VILLABATE	4
VILLAFRANCA SICULA	4
VILLAFRANCA TIRRENA	4
VILLAFRATI	4
VILLALBA	4
VILLAROSA	4
VITA	4
VITTORIA	4
VIZZINI	4
ZAFFERANA ETNEA	4

REGIONE TOSCANA

ABBADIA SAN SALVATORE	4
ABETONE	4
AGLIANA	8
ALTOPASCIO	4
ANGHIARI	8
ARCIDOSSO	4
AREZZO	7
ASCIANO	4
AULLA	4
BADIA TEDALDA	4
BAGNI DI LUCCA	4
BAGNO A RIPOLI	4
BAGNONE	4
BARBERINO DI MUGELLO	7
BARBERINO VAL D'ELSA	4
BARGA	4
BIBBIENA	8
BIBBONA	4
BIENTINA	4
BORGO A MOZZANO	4
BORGO SAN LORENZO	4
BUCINE	7
BUGGIANO	4
BUONCONVENTO	4
BUTI	4
CALCI	4
CALCINAIA	4
CALENZANO	4
CAMAIORE	4
CAMPAGNATICO	4
CAMPI BISENZIO	8
CAMPIGLIA MARITTIMA	4
CAMPO NELL'ELBA	4
CAMPORGIANO	4
CANTAGALLO	4
CAPALBIO	4
CAPANNOLI	4
CAPANNORI	4
CAPOLIVERI	4
CAPOLONA	4
CAPRAIA E LIMITE	4
CAPRAIA ISOLA	4
CAPRESE MICHELANGELO	4
CAREGGINE	4
CARMIGNANO	8
CARRARA	4
CASALE MARITTIMO	4
CASCIANA TERME	4
CASCINA	8
CASOLA IN LUNIGIANA	4
CASOLE D'ELSA	4
CASTAGNETO CARDUCCI	4
CASTEL DEL PIANO	4
CASTEL FOCOGNANO	4
CASTEL SAN NICCOLO'	7
CASTELFIORENTINO	7
CASTELFRANCO DI SOPRA	4
CASTELFRANCO DI SOTTO	4
CASTELL'AZZARA	4
CASTELLINA IN CHIANTI	4
CASTELLINA MARITTIMA	4
CASTELNUOVO BERARDENGA	4
CASTELNUOVO DI GARFAGNANA	4
CASTELNUOVO DI VAL DI CECINA	4
CASTIGLION FIBOCCHI	7
CASTIGLION FIORENTINO	4
CASTIGLIONE DELLA PESCAIA	4
CASTIGLIONE DI GARFAGNANA	4
CASTIGLIONE D'ORCIA	4
CAVRIGLIA	7
CECINA	4
CERRETO GUIDI	4
CERTALDO	4
CETONA	4
CHIANCIANO TERME	4
CHIANNI	4
CHIESINA UZZANESE	7
CHITIGNANO	4
CHIUSDINO	4
CHIUSI	4
CHIUSI DELLA VERNA	4
CINIGIANO	7
CIVITELLA IN VAL DI CHIANA	4
CIVITELLA PAGANICO	4
COLLE DI VAL D'ELSA	4
COLLESALVETTI	4
COMANO	4
COREGLIA ANTELMINELLI	4
CORTONA	8
CRESPINA	4
CUTIGLIANO	4
DICOMANO	4
EMPOLI	7
FABBRICHE DI VALLICO	4
FAUGLIA	4
FIESOLE	4
FIGLINE VALDARNO	7
FILATTIERA	4
FIRENZE	1
FIRENZUOLA	4
FIVIZZANO	4
FOIANO DELLA CHIANA	8
FOLLONICA	4
FORTE DEI MARMI	4
FOSCIANDORA	4
FOSDINOVO	4
FUCECCHIO	4
GAIOLE IN CHIANTI	4
GALLICANO	4
GAMBASSI TERME	4
GAVORRANO	4
GIUNCUGNANO	4
GREVE IN CHIANTI	4
GROSSETO	7
GUARDISTALLO	4
IMPRUNETA	4
INCISA IN VAL D'ARNO	4
ISOLA DEL GIGLIO	4
LAJATICO	4
LAMPORECCHIO	4
LARCIANO	4
LARI	4
LASTRA A SIGNA	8
LATERINA	4
LICCIANA NARDI	4
LIVORNO	4
LONDA	4
LORENZANA	7
LORO CIUFFENNA	4
LUCCA	4
LUCIGNANO	8
MAGLIANO IN TOSCANA	4
MANCIANO	4
MARCIANA	4
MARCIANA MARINA	4
MARCIANO DELLA CHIANA	7
MARLIANA	4
MARRADI	4
MASSA	4
MASSA E COZZILE	4
MASSA MARITTIMA	4
MASSAROSA	4
MINUCCIANO	4
MOLAZZANA	4
MONSUMMANO TERME	4
MONTAIONE	7
MONTALCINO	4
MONTALE	8
MONTE ARGENTARIO	4
MONTE SAN SAVINO	8
MONTECARLO	4
MONTECATINI VAL DI CECINA	4
MONTECATINI-TERME	4
MONTELUPO FIORENTINO	4
MONTEMIGNAIO	4
MONTEMURLO	4
MONTEPULCIANO	4
MONTERCHI	7
MONTERIGGIONI	4
MONTERONI D'ARBIA	4
MONTEROTONDO MARITTIMO	4
MONTESCUDAIO	4
MONTESPERTOLI	7
MONTEVARCHI	4
MONTEVERDI MARITTIMO	4
MONTICIANO	4
MONTIERI	4
MONTIGNOSO	4
MONTOPOLI IN VAL D'ARNO	4
MULAZZO	4
MURLO	4
ORBETELLO	4
ORCIANO PISANO	4
ORTIGNANO RAGGIOLO	7
PALAIA	7
PALAZZUOLO SUL SENIO	7
PECCIOLI	7
PELAGO	4
PERGINE VALDARNO	4
PESCAGLIA	4
PESCIA	4
PIAN DI SCO	4
PIANCASTAGNAIO	4
PIAZZA AL SERCHIO	4
PIENZA	4
PIETRASANTA	4
PIEVE A NIEVOLE	4
PIEVE FOSCIANA	4
PIEVE SANTO STEFANO	7
PIOMBINO	4
PISA	4
PISTOIA	4
PITEGLIO	4
PITIGLIANO	4
PODENZANA	4
POGGIBONSI	4
POGGIO A CAIANO	8
POMARANCE	4
PONSACCO	4
PONTASSIEVE	4
PONTE BUGGIANESE	4
PONTEDERA	4
PONTREMOLI	7
POPPI	4
PORCARI	4
PORTO AZZURRO	4
PORTOFERRAIO	4
PRATO	9
PRATOVECCHIO	4
QUARRATA	4
RADDA IN CHIANTI	4
RADICOFANI	4
RADICONDOLI	4
RAPOLANO TERME	4
REGGELLO	4
RIGNANO SULL'ARNO	4
RIO MARINA	4
RIO NELL'ELBA	4
RIPARBELLA	4
ROCCALBEGNA	4
ROCCASTRADA	4
ROSIGNANO MARITTIMO	4
RUFINA	4
SAMBUCA PISTOIESE	4
SAN CASCIANO DEI BAGNI	4
SAN CASCIANO IN VAL DI PESA	4
SAN GIMIGNANO	4
SAN GIOVANNI D'ASSO	4
SAN GIOVANNI VALDARNO	7
SAN GIULIANO TERME	4
SAN GODENZO	4
SAN MARCELLO PISTOIESE	4
SAN MINIATO	4
SAN PIERO A SIEVE	4
SAN QUIRICO D'ORCIA	4
SAN ROMANO IN GARFAGNANA	4
SAN VINCENZO	4
SANSEPOLCRO	8
SANTA CROCE SULL'ARNO	4
SANTA FIORA	4
SANTA LUCE	4
SANTA MARIA A MONTE	4
SARTEANO	4
SASSETTA	4
SCANDICCI	4
SCANSANO	4
SCARLINO	4
SCARPERIA	4
SEGGIANO	4
SEMPRONIANO	4
SERAVEZZA	4
SERRAVALLE PISTOIESE	4
SESTINO	7
SESTO FIORENTINO	4
SIENA	4
SIGNA	8
SILLANO	4
SINALUNGA	8
SORANO	4
SOVICILLE	4
STAZZEMA	4
STIA	4
SUBBIANO	7
SUVERETO	4
TALLA	4
TAVARNELLE VAL DI PESA	4
TERRANUOVA BRACCIOLINI	7
TERRICCIOLA	4
TORRITA DI SIENA	4
TREQUANDA	4
TRESANA	4
UZZANO	4
VAGLI SOTTO	4
VAGLIA	7
VAIANO	4
VECCHIANO	4
VERGEMOLI	4
VERNIO	4
VIAREGGIO	4
VICCHIO	4
VICOPISANO	4
VILLA BASILICA	4
VILLA COLLEMANDINA	4
VILLAFRANCA IN LUNIGIANA	7
VINCI	7
VOLTERRA	4
ZERI	4

REGIONE TRENTINO ALTO ADIGE

ALA	4
ALBIANO	4
ALDENO	4
ALDINO	4
AMBLAR	4
ANDALO	4
ANDRIANO	4
ANTERIVO	4
APPIANO SULLA STRADA DEL VINO	4
ARCO	4
AVELENGO	4
AVIO	4
BADIA	4
BARBIANO	4
BASELGA DI PINE'	4
BEDOLLO	4
BERSONE	4
BESENELLO	4
BEZZECCA	4
BIENO	4
BLEGGIO INFERIORE	4
BLEGGIO SUPERIORE	4
BOCENAGO	4
BOLBENO	4
BOLZANO	4
BONDO	4
BONDONE	4
BORGO VALSUGANA	4
BOSENTINO	4
BRAIES	4
BREGUZZO	4
BRENNERO	4
BRENTONICO	4
BRESIMO	4
BRESSANONE	4
BREZ	4
BRIONE	4
BRONZOLO	4
BRUNICO	4
CADERZONE	4
CAGNO'	4
CAINES	4
CALAVINO	4
CALCERANICA AL LAGO	4
CALDARO SULLA STRADA DEL VINO	4
CALDES	4
CALDONAZZO	4
CALLIANO	4
CAMPITELLO DI FASSA	4
CAMPO DI TRENS	4
CAMPO TURES	4
CAMPODENNO	4
CANAL SAN BOVO	4
CANAZEI	4
CAPRIANA	4
CARANO	4
CARISOLO	4
CARZANO	4
CASTEL CONDINO	4
CASTELBELLO-CIARDES	4
CASTELFONDO	4
CASTELLO TESINO	4
CASTELLO-MOLINA DI FIEMME	7
CASTELNUOVO	4
CASTELROTTO	4
CAVALESE	4
CAVARENO	4
CAVEDAGO	4
CAVEDINE	4
CAVIZZANA	4
CEMBRA	4
CENTA SAN NICOLO'	4
CERMES	4
CHIENES	4
CHIUSA	4
CIMEGO	4
CIMONE	4
CINTE TESINO	4
CIS	4
CIVEZZANO	4
CLES	4
CLOZ	4
COMMEZZADURA	4
CONCEI	4
CONDINO	4
COREDO	4
CORNEDO ALL'ISARCO	4
CORTACCIA SULLA STRADA DEL VINO	4
CORTINA SULLA STRADA DEL VINO	4
CORVARA IN BADIA	4
CROVIANA	4
CUNEVO	4
CURON VENOSTA	4
DAIANO	4
DAMBEL	4
DAONE	4
DARE'	4
DENNO	4
DIMARO	4
DOBBIACO	4
DON	4
DORSINO	4
DRENA	4
DRO	4
EGNA	4
FAEDO	4
FAI DELLA PAGANELLA	4
FALZES	4
FAVER	4
FIAVE'	7
FIE' ALLO SCILIAR	4
FIERA DI PRIMIERO	4
FIEROZZO	4
FLAVON	4
FOLGARIA	4
FONDO	4
FORNACE	4
FORTEZZA	4
FRASSILONGO	4
FUNES	4
GAIS	4
GARGAZZONE	4
GARNIGA TERME	4
GIOVO	4
GIUSTINO	4
GLORENZA	4
GRAUNO	4
GRIGNO	4
GRUMES	4
IMER	4
ISERA	4
IVANO-FRACENA	4
LA VALLE	4
LACES	4
LAGUNDO	4
LAION	4
LAIVES	4
LANA	4
LARDARO	4
LASA	4
LASINO	4
LAUREGNO	4
LAVARONE	4
LAVIS	4
LEVICO TERME	4
LISIGNAGO	4
LIVO	4
LOMASO	4
LONA-LASES	4
LUSERNA	4
LUSON	4
MAGRE' SULLA STRADA DEL VINO	4
MALE'	4
MALLES VENOSTA	4
MALOSCO	4
MAREBBE	4
MARLENGO	4
MARTELLO	4
MASSIMENO	4
MAZZIN	4
MELTINA	4
MERANO	4
MEZZANA	4
MEZZANO	4
MEZZOCORONA	4
MEZZOLOMBARDO	4
MOENA	4
MOLINA DI LEDRO	4
MOLVENO	4
MONCLASSICO	4
MONGUELFO	4
MONTAGNA	4
MONTAGNE	4
MORI	4
MOSO IN PASSIRIA	4
NAGO-TORBOLE	4
NALLES	4
NANNO	4
NATURNO	4
NAVE SAN ROCCO	4
NAZ-SCIAVES	4
NOGAREDO	4
NOMI	4
NOVA LEVANTE	4
NOVA PONENTE	4
NOVALEDO	4
ORA	4
ORTISEI	4
OSPEDALETTO	4
OSSANA	4
PADERGNONE	4
PALU' DEL FERSINA	4
PANCHIA'	4
PARCINES	4
PEIO	4
PELLIZZANO	4
PELUGO	4
PERCA	4
PERGINE VALSUGANA	4
PIEVE DI BONO	2
PIEVE DI LEDRO	4
PIEVE TESINO	7
PINZOLO	4
PLAUS	4
POMAROLO	4
PONTE GARDENA	4
POSTAL	4
POZZA DI FASSA	4
PRASO	4
PRATO ALLO STELVIO	4
PREDAZZO	4
PREDOI	4
PREORE	4
PREZZO	4
PROVES	4
RABBI	4
RACINES	4
RAGOLI	4
RASUN ANTERSELVA	4
RENON	4
REVO'	4
RIFIANO	4
RIO DI PUSTERIA	4
RIVA DEL GARDA	4
RODENGO	4
ROMALLO	4
ROMENO	4
RONCEGNO	4
RONCHI VALSUGANA	4
RONCONE	4
RONZO-CHIENIS	4
RONZONE	4
ROVERE' DELLA LUNA	4
ROVERETO	4
RUFFRE'	4
RUMO	4
SAGRON MIS	4
SALORNO	4
SAMONE	4
SAN CANDIDO	4
SAN GENESIO ATESINO	4
SAN LEONARDO IN PASSIRIA	4
SAN LORENZO DI SEBATO	4
SAN LORENZO IN BANALE	4
SAN MARTINO IN BADIA	4
SAN MARTINO IN PASSIRIA	4
SAN MICHELE ALL'ADIGE	4
SAN PANCRAZIO	4
SANTA CRISTINA VALGARDENA	4
SANT'ORSOLA TERME	4
SANZENO	4
SARENTINO	4
SARNONICO	4
SCENA	4
SCURELLE	4
SEGONZANO	4
SELVA DEI MOLINI	4
SELVA DI VAL GARDENA	4
SENALES	4
SENALE-SAN FELICE	4
SESTO	4
SFRUZ	4
SILANDRO	4
SIROR	4
SLUDERNO	4
SMARANO	4
SORAGA	4
SOVER	4
SPERA	4
SPIAZZO	4
SPORMAGGIORE	4
SPORMINORE	4
STELVIO	4
STENICO	4
STORO	4
STREMBO	4
STRIGNO	4
TAIO	4
TASSULLO	4
TELVE	4
TELVE DI SOPRA	4
TENNA	4
TENNO	4
TERENTO	4
TERLAGO	4
TERLANO	4
TERMENO SULLA STRADA DEL VINO	4
TERRAGNOLO	4
TERRES	4
TERZOLAS	4
TESERO	4
TESIMO	4
TIARNO DI SOPRA	4
TIARNO DI SOTTO	4
TIONE DI TRENTO	4
TIRES	4
TIROLO	4
TON	4
TONADICO	4
TORCEGNO	4
TRAMBILENO	4
TRANSACQUA	4
TRENTO	4
TRES	4
TRODENA	4
TUBRE	4
TUENNO	4
ULTIMO	4
VADENA	4
VAL DI VIZZE	4
VALDA	4
VALDAORA	4
VALFLORIANA	4
VALLARSA	4
VALLE AURINA	4
VALLE DI CASIES	4
VANDOIES	4
VARENA	4
VARNA	4
VATTARO	4
VELTURNO	4
VERANO	4
VERMIGLIO	4
VERVO'	4
VEZZANO	4
VIGNOLA-FALESINA	4
VIGO DI FASSA	4
VIGO RENDENA	4
VIGOLO VATTARO	4
VILLA AGNEDO	4
VILLA LAGARINA	4
VILLA RENDENA	4
VILLABASSA	4
VILLANDRO	4
VIPITENO	4
VOLANO	4
ZAMBANA	4
ZIANO DI FIEMME	4
ZUCLO	4

REGIONE UMBRIA

ACQUASPARTA	4
ALLERONA	4
ALVIANO	5
AMELIA	8
ARRONE	4
ASSISI	4
ATTIGLIANO	7
AVIGLIANO UMBRO	4
BASCHI	4
BASTIA	8
BETTONA	7
BEVAGNA	4
CALVI DELL'UMBRIA	4
CAMPELLO SUL CLITUNNO	4
CANNARA	7
CASCIA	4
CASTEL GIORGIO	7
CASTEL RITALDI	7
CASTEL VISCARDO	4
CASTIGLIONE DEL LAGO	7
CERRETO DI SPOLETO	4
CITERNA	7
CITTA' DELLA PIEVE	4
CITTA' DI CASTELLO	7
COLLAZZONE	4
CORCIANO	7
COSTACCIARO	4
DERUTA	4
FABRO	4
FERENTILLO	4
FICULLE	4
FOLIGNO	4
FOSSATO DI VICO	4
FRATTA TODINA	4
GIANO DELL'UMBRIA	8
GIOVE	4
GUALDO CATTANEO	7
GUALDO TADINO	4
GUARDEA	4
GUBBIO	4
LISCIANO NICCONE	4
LUGNANO IN TEVERINA	7
MAGIONE	8

MARSCIANO	8
MASSA MARTANA	4
MONTE CASTELLO DI VIBIO	4
MONTE SANTA MARIA TIBERINA	4
MONTECASTRILLI	4
MONTECCHIO	4
MONTEFALCO	4
MONTEFRANCO	4
MONTEGABBIONE	4
MONTELEONE DI SPOLETO	4
MONTELEONE D'ORVIETO	4
MONTONE	7
NARNI	4
NOCERA UMBRA	4
NORCIA	4
ORVIETO	4
OTRICOLI	4
PACIANO	4
PANICALE	4
PARRANO	4
PASSIGNANO SUL TRASIMENO	4
PENNA IN TEVERINA	4
PERUGIA	8
PIEGARO	7
PIETRALUNGA	7
POGGIODOMO	4
POLINO	4
PORANO	4
PRECI	4
SAN GEMINI	4
SAN GIUSTINO	7
SAN VENANZO	4
SANT'ANATOLIA DI NARCO	4
SCHEGGIA E PASCELUPO	7
SCHEGGINO	4
SELLANO	4
SIGILLO	4
SPELLO	8
SPOLETO	4
STRONCONE	4
TERNI	4
TODI	4
TORGIANO	8
TREVI	4
TUORO SUL TRASIMENO	7
UMBERTIDE	7
VALFABBRICA	7
VALLO DI NERA	4
VALTOPINA	4

REGIONE VALLE D'AOSTA

ALLEIN	4
ANTEY-SAINT-ANDRE'	4
AOSTA	4
ARNAD	4
ARVIER	4
AVISE	4
AYAS	4
AYMAVILLES	4
BARD	4
BIONAZ	4
BRISSOGNE	4
BRUSSON	4
CHALLAND-SAINT-ANSELME	4
CHALLAND-SAINT-VICTOR	4
CHAMBAVE	4
CHAMOIS	4
CHAMPDEPRAZ	4
CHAMPORCHER	4
CHARVENSOD	4
CHATILLON	4
COGNE	4
COURMAYEUR	4
DONNAS	4
DOUES	4
EMARESE	4
ETROUBLES	4
FENIS	4
FONTAINEMORE	4
GABY	4
GIGNOD	4
GRESSAN	4
GRESSONEY-LA-TRINITE'	4
GRESSONEY-SAINT-JEAN	4
HONE	4
INTROD	4
ISSIME	4
ISSOGNE	4
JOVENCAN	4
LA MAGDELEINE	4
LA SALLE	4
LA THUILE	4
LILLIANES	4
MONTJOVET	4
MORGEX	4
NUS	4
OLLOMONT	4
OYACE	4
PERLOZ	4
POLLEIN	4
PONTBOSET	4
PONTEY	4
PONT-SAINT-MARTIN	4
PRE'-SAINT-DIDIER	4
QUART	4
RHEMES-NOTRE-DAME	4
RHEMES-SAINT-GEORGES	4
ROISAN	4
SAINT-CHRISTOPHE	4
SAINT-DENIS	4
SAINT-MARCEL	4
SAINT-NICOLAS	4
SAINT-OYEN	4
SAINT-PIERRE	4
SAINT-RHEMY-EN-BOSSES	4
SAINT-VINCENT	4
SARRE	4
TORGNON	4
VALGRISENCHE	4
VALPELLINE	4
VALSAVARENCHE	4
VALTOURNENCHE	4
VERRAYES	4
VERRES	4
VILLENEUVE	4

REGIONE VENETO

ABANO TERME	4
ADRIA	7
AFFI	4
AGNA	7
AGORDO	4
AGUGLIARO	4
ALANO DI PIAVE	4
ALBAREDO D'ADIGE	4
ALBETTONE	7
ALBIGNASEGO	4
ALLEGHE	4
ALONTE	4
ALTAVILLA VICENTINA	4
ALTISSIMO	4
ALTIVOLE	7
ANGIARI	4
ANGUILLARA VENETA	7
ANNONE VENETO	4
ARCADE	7
ARCOLE	7
ARCUGNANO	4
ARIANO NEL POLESINE	7
ARQUA' PETRARCA	4
ARQUA' POLESINE	7
ARRE	4
ARSIE'	4
ARSIERO	7
ARZERGRANDE	7
ARZIGNANO	4
ASIAGO	4
ASIGLIANO VENETO	7
ASOLO	4
AURONZO DI CADORE	4
BADIA CALAVENA	7
BADIA POLESINE	4
BAGNOLI DI SOPRA	4
BAGNOLO DI PO	7
BAONE	4
BARBARANO VICENTINO	7
BARBONA	4
BARDOLINO	4
BASSANO DEL GRAPPA	4
BATTAGLIA TERME	4
BELFIORE	4
BELLUNO	4
BERGANTINO	8
BEVILACQUA	4
BOARA PISANI	4
BOLZANO VICENTINO	4
BONAVIGO	7
BORCA DI CADORE	4
BORGORICCO	4
BORSO DEL GRAPPA	4
BOSARO	4
BOSCHI SANT'ANNA	7
BOSCO CHIESANUOVA	4
BOVOLENTA	7
BOVOLONE	4
BREDA DI PIAVE	4
BREGANZE	4
BRENDOLA	4
BRENTINO BELLUNO	4
BRENZONE	4
BRESSANVIDO	4
BROGLIANO	4
BRUGINE	7
BUSSOLENGO	4
BUTTAPIETRA	4
CADONEGHE	4
CAERANO DI SAN MARCO	7
CALALZO DI CADORE	4
CALDIERO	7
CALDOGNO	4
CALTO	7
CALTRANO	4
CALVENE	4
CAMISANO VICENTINO	4
CAMPAGNA LUPIA	4
CAMPIGLIA DEI BERICI	7
CAMPO SAN MARTINO	4
CAMPODARSEGO	4
CAMPODORO	7
CAMPOLONGO MAGGIORE	4
CAMPOLONGO SUL BRENTA	7
CAMPONOGARA	4
CAMPOSAMPIERO	7
CANALE D'AGORDO	4
CANARO	7
CANDA	4
CANDIANA	7
CAORLE	4
CAPPELLA MAGGIORE	4
CAPRINO VERONESE	4
CARBONERA	7
CARCERI	5
CARMIGNANO DI BRENTA	8
CARRE'	7
CARTIGLIANO	4
CARTURA	4
CASALE DI SCODOSIA	4
CASALE SUL SILE	4
CASALEONE	4
CASALSERUGO	4
CASIER	4
CASSOLA	4
CASTAGNARO	7
CASTEGNERO	4
CASTEL D'AZZANO	4
CASTELBALDO	4
CASTELCUCCO	4
CASTELFRANCO VENETO	4
CASTELGOMBERTO	4
CASTELGUGLIELMO	4
CASTELLO DI GODEGO	7
CASTELLO LAVAZZO	4
CASTELMASSA	4
CASTELNOVO BARIANO	7
CASTELNUOVO DEL GARDA	7
CAVAION VERONESE	4
CAVALLINO-TREPORTI	4
CAVARZERE	7
CAVASO DEL TOMBA	4
CAZZANO DI TRAMIGNA	4
CEGGIA	4
CENCENIGHE AGORDINO	4
CENESELLI	7
CEREA	4
CEREGNANO	7
CERRO VERONESE	4
CERVARESE SANTA CROCE	4
CESIOMAGGIORE	4
CESSALTO	4
CHIAMPO	4
CHIARANO	4
CHIES D'ALPAGO	4
CHIOGGIA	7
CHIUPPANO	7
CIBIANA DI CADORE	4
CIMADOLMO	4
CINTO CAOMAGGIORE	4
CINTO EUGANEO	4
CISMON DEL GRAPPA	4
CISON DI VALMARINO	4
CITTADELLA	4
CODEVIGO	7
CODOGNE'	4
COGOLLO DEL CENGIO	4
COLLE SANTA LUCIA	4
COLLE UMBERTO	4
COLOGNA VENETA	4
COLOGNOLA AI COLLI	4
COMELICO SUPERIORE	4
CONA	7
CONCAMARISE	4
CONCO	7
CONCORDIA SAGITTARIA	4
CONEGLIANO	4
CONSELVE	7
CORBOLA	7
CORDIGNANO	4
CORNEDO VICENTINO	7
CORNUDA	4
CORREZZOLA	7
CORTINA D'AMPEZZO	4
COSTA DI ROVIGO	4
COSTABISSARA	4
COSTERMANO	8
CREAZZO	4
CRESPADORO	4
CRESPANO DEL GRAPPA	4
CRESPINO	4
CROCETTA DEL MONTELLO	7
CURTAROLO	4
DANTA DI CADORE	4
DOLCE'	4
DOLO	4
DOMEGGE DI CADORE	4
DUE CARRARE	4
DUEVILLE	4
ENEGO	4
ERACLEA	4
ERBE'	7
ERBEZZO	4
ESTE	4
FALCADE	4
FARA VICENTINO	4
FARRA D'ALPAGO	4
FARRA DI SOLIGO	4
FELTRE	4
FERRARA DI MONTE BALDO	4
FICAROLO	4
FIESSO D'ARTICO	4
FIESSO UMBERTIANO	7
FOLLINA	4
FONTANELLE	4
FONTANIVA	7
FONTE	4
FONZASO	7
FORNO DI ZOLDO	4
FOSSALTA DI PIAVE	4
FOSSALTA DI PORTOGRUARO	4
FOSSO'	4
FOZA	7
FRASSINELLE POLESINE	7
FRATTA POLESINE	7
FREGONA	4
FUMANE	4
GAIARINE	4
GAIBA	7
GALLIERA VENETA	7
GALLIO	4
GALZIGNANO TERME	4
GAMBELLARA	4
GAMBUGLIANO	4
GARDA	4
GAVELLO	7
GAZZO	7
GAZZO VERONESE	4
GIACCIANO CON BARUCHELLA	7
GIAVERA DEL MONTELLO	4
GODEGA DI SANT'URBANO	4
GORGO AL MONTICANO	4
GOSALDO	4
GRANCONA	4
GRANTORTO	7
GRANZE	7
GREZZANA	4
GRISIGNANO DI ZOCCO	4
GRUARO	4
GRUMOLO DELLE ABBADESSE	7
GUARDA VENETA	4
IESOLO	4
ILLASI	4
ISOLA DELLA SCALA	4
ISOLA RIZZA	4
ISOLA VICENTINA	4
ISTRANA	4
LA VALLE AGORDINA	4
LAGHI	4
LAMON	4
LASTEBASSE	4
LAVAGNO	4
LAZISE	4
LEGNAGO	4
LEGNARO	7
LENDINARA	7
LENTIAI	4
LIMANA	4
LIMENA	4
LIVINALLONGO DEL COL DI LANA	4
LONGARE	7
LONGARONE	4
LONIGO	4
LOREGGIA	7
LORENZAGO DI CADORE	4
LOREO	7
LORIA	7
LOZZO ATESTINO	7
LOZZO DI CADORE	4

LUGO DI VICENZA	7
LUSIA	7
LUSIANA	4
MALCESINE	4
MALO	7
MANSUE'	4
MARANO DI VALPOLICELLA	4
MARANO VICENTINO	4
MARCON	4
MARENO DI PIAVE	4
MAROSTICA	4
MARTELLAGO	4
MASER	7
MASERA' DI PADOVA	7
MASERADA SUL PIAVE	4
MASI	7
MASON VICENTINO	7
MASSANZAGO	7
MEDUNA DI LIVENZA	4
MEGLIADINO SAN FIDENZIO	7
MEGLIADINO SAN VITALE	7
MEL	4
MELARA	7
MEOLO	7
MERLARA	7
MESTRINO	4
MEZZANE DI SOTTO	4
MIANE	7
MINERBE	4
MIRA	4
MIRANO	7
MOGLIANO VENETO	4
MOLVENA	7
MONASTIER DI TREVISO	4
MONFUMO	4
MONSELICE	4
MONTAGNANA	4
MONTE DI MALO	4
MONTEBELLO VICENTINO	4
MONTEBELLUNA	4
MONTECCHIA DI CROSARA	4
MONTECCHIO MAGGIORE	4
MONTECCHIO PRECALCINO	4
MONTEFORTE D'ALPONE	8
MONTEGALDA	4
MONTEGALDELLA	4
MONTEGROTTO TERME	4
MONTEVIALE	4
MONTICELLO CONTE OTTO	4
MONTORSO VICENTINO	4
MORGANO	7
MORIAGO DELLA BATTAGLIA	4
MOSSANO	7
MOTTA DI LIVENZA	4
MOZZECANE	7
MUSILE DI PIAVE	4
MUSSOLENTE	4
NANTO	7
NEGRAR	4
NERVESA DELLA BATTAGLIA	7
NOALE	7
NOGARA	4
NOGAROLE ROCCA	7
NOGAROLE VICENTINO	4
NOVE	4
NOVENTA DI PIAVE	4
NOVENTA PADOVANA	4
NOVENTA VICENTINA	7
OCCHIOBELLO	7
ODERZO	4
OPPEANO	4
ORGIANO	7
ORMELLE	4
ORSAGO	4
OSPEDALETTO EUGANEO	7
OSPITALE DI CADORE	4
PADERNO DEL GRAPPA	4
PADOVA	4
PAESE	7
PALU'	4
PAPOZZE	7
PASTRENGO	4
PEDAVENA	4
PEDEMONTE	4
PEDEROBBA	4
PERAROLO DI CADORE	4
PERNUMIA	4
PESCANTINA	4
PESCHIERA DEL GARDA	4
PETTORAZZA GRIMANI	7
PIACENZA D'ADIGE	7
PIANEZZE	4
PIANIGA	4
PIAZZOLA SUL BRENTA	7
PIEVE D'ALPAGO	4
PIEVE DI CADORE	4
PIEVE DI SOLIGO	4
PINCARA	4
PIOMBINO DESE	7
PIOVE DI SACCO	7
PIOVENE ROCCHETTE	4
POIANA MAGGIORE	7
POLESELLA	8
POLVERARA	4
PONSO	7
PONTE DI PIAVE	7
PONTE NELLE ALPI	4
PONTE SAN NICOLO'	4
PONTECCHIO POLESINE	7
PONTELONGO	7
PONZANO VENETO	3
PORTO TOLLE	7
PORTO VIRO	7
PORTOBUFFOLE'	4
PORTOGRUARO	4
POSINA	4
POSSAGNO	4
POVE DEL GRAPPA	7
POVEGLIANO	7
POVEGLIANO VERONESE	7
POZZOLEONE	7
POZZONOVO	8
PRAMAGGIORE	4
PREGANZIOL	4
PRESSANA	4
PUOS D'ALPAGO	4
QUARTO D'ALTINO	7
QUERO	4
QUINTO DI TREVISO	4
QUINTO VICENTINO	7
RECOARO TERME	4
REFRONTOLO	4
RESANA	4
REVINE LAGO	7
RIESE PIO X	7
RIVAMONTE AGORDINO	4
RIVOLI VERONESE	4
ROANA	4
ROCCA PIETORE	4
ROMANO D'EZZELINO	7
RONCA'	7
RONCADE	8
RONCO ALL'ADIGE	4
ROSA'	4
ROSOLINA	7
ROSSANO VENETO	7
ROTZO	4
ROVERCHIARA	4
ROVERE' VERONESE	4
ROVEREDO DI GUA'	4
ROVIGO	7
ROVOLON	4
RUBANO	4
SACCOLONGO	4
SALARA	7
SALCEDO	5
SALETTO	8
SALGAREDA	4
SALIZZOLE	4
SALZANO	4
SAN BELLINO	7
SAN BIAGIO DI CALLALTA	4
SAN BONIFACIO	4
SAN DONA' DI PIAVE	4
SAN FIOR	4
SAN GERMANO DEI BERICI	4
SAN GIORGIO DELLE PERTICHE	7
SAN GIORGIO IN BOSCO	4
SAN GIOVANNI ILARIONE	4
SAN GIOVANNI LUPATOTO	4
SAN GREGORIO NELLE ALPI	4
SAN MARTINO BUON ALBERGO	4
SAN MARTINO DI LUPARI	7
SAN MARTINO DI VENEZZE	7
SAN MAURO DI SALINE	4
SAN MICHELE AL TAGLIAMENTO	4
SAN NAZARIO	4
SAN NICOLO' DI COMELICO	4
SAN PIETRO DI CADORE	4
SAN PIETRO DI FELETTO	4
SAN PIETRO DI MORUBIO	4
SAN PIETRO IN CARIANO	4
SAN PIETRO IN GU	7
SAN PIETRO MUSSOLINO	4
SAN PIETRO VIMINARIO	7
SAN POLO DI PIAVE	4
SAN TOMASO AGORDINO	4
SAN VENDEMIANO	4
SAN VITO DI CADORE	4
SAN VITO DI LEGUZZANO	7
SAN ZENO DI MONTAGNA	4
SAN ZENONE DEGLI EZZELINI	7
SANDRIGO	4
SANGUINETTO	4
SANTA GIUSTINA	4
SANTA GIUSTINA IN COLLE	7
SANTA LUCIA DI PIAVE	4
SANTA MARGHERITA D'ADIGE	8
SANTA MARIA DI SALA	4
SANT'AMBROGIO DI VALPOLICELLA	4
SANT'ANGELO DI PIOVE DI SACCO	4
SANT'ANNA D'ALFAEDO	4
SANT'ELENA	7
SANTO STEFANO DI CADORE	4
SANTO STINO DI LIVENZA	4
SANTORSO	4
SANT'URBANO	7
SAONARA	4
SAPPADA	4
SARCEDO	7
SAREGO	4
SARMEDE	4
SCHIAVON	4
SCHIO	4
SCORZE'	4
SEDICO	4
SEGUSINO	4
SELVA DI CADORE	4
SELVA DI PROGNO	4
SELVAZZANO DENTRO	4
SEREN DEL GRAPPA	4
SERNAGLIA DELLA BATTAGLIA	4
SILEA	4
SOAVE	4
SOLAGNA	4
SOLESINO	7
SOMMACAMPAGNA	4
SONA	4
SORGA'	4
SOSPIROLO	4
SOSSANO	7
SOVERZENE	4
SOVIZZO	7
SOVRAMONTE	4
SPINEA	7
SPRESIANO	4
STANGHELLA	4
STIENTA	7
STRA	4
SUSEGANA	4
TAGLIO DI PO	7
TAIBON AGORDINO	4
TAMBRE	4
TARZO	4
TEGLIO VENETO	4
TEOLO	4
TERRASSA PADOVANA	7
TERRAZZO	7
TEZZE SUL BRENTA	7
THIENE	4
TOMBOLO	4
TONEZZA DEL CIMONE	4
TORRE DI MOSTO	4
TORREBELVICINO	7
TORREGLIA	4
TORRI DEL BENACO	4
TORRI DI QUARTESOLO	4
TREBASELEGHE	7
TRECENTA	7
TREGNAGO	7
TREVENZUOLO	7
TREVIGNANO	4
TREVISO	4
TRIBANO	7
TRICHIANA	4
TRISSINO	4
URBANA	7
VALDAGNO	1
VALDASTICO	7
VALDOBBIADENE	4
VALEGGIO SUL MINCIO	4
VALLADA AGORDINA	4
VALLE DI CADORE	4
VALLI DEL PASUBIO	4
VALSTAGNA	4
VAS	4
VAZZOLA	4
VEDELAGO	7
VEGGIANO	4
VELO D'ASTICO	4
VELO VERONESE	4
VENEZIA	4
VERONA	4
VERONELLA	7
VESCOVANA	4
VESTENANOVA	4
VICENZA	4
VIDOR	4
VIGASIO	4
VIGHIZZOLO D'ESTE	4
VIGO DI CADORE	4
VIGODARZERE	4
VIGONOVO	4
VIGONZA	4
VILLA BARTOLOMEA	7
VILLA DEL CONTE	7
VILLA ESTENSE	7
VILLADOSE	4
VILLAFRANCA DI VERONA	4
VILLAFRANCA PADOVANA	4
VILLAGA	7
VILLAMARZANA	7
VILLANOVA DEL GHEBBO	7
VILLANOVA DI CAMPOSAMPIERO	4
VILLANOVA MARCHESANA	7
VILLAVERLA	4
VILLORBA	7
VITTORIO VENETO	4
VO	7
VODO CADORE	4
VOLPAGO DEL MONTELLO	4
VOLTAGO AGORDINO	4
ZANE'	4
ZENSON DI PIAVE	4
ZERMEGHEDO	4
ZERO BRANCO	8
ZEVIO	4
ZIMELLA	4
ZOLDO ALTO	4
ZOPPE' DI CADORE	4
ZOVENCEDO	4
ZUGLIANO	4

00A1862

ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO

LIBRERIE CONCESSIONARIE PRESSO LE QUALI È IN VENDITA LA GAZZETTA UFFICIALE

ABRUZZO

◇ **CHIETI**
LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI - DE LUCA
Via A. Herio, 21

◇ **L'AQUILA**
LIBRERIA LA LUNA
Viale Persichetti, 9/A

◇ **PESCARA**
LIBRERIA COSTANTINI DIDATTICA
Corso V. Emanuele, 146
LIBRERIA DELL'UNIVERSITÀ
Via Galilei (ang. via Gramsci)

◇ **SULMONA**
LIBRERIA UFFICIO IN
Circonv. Occidentale, 10

◇ **TERAMO**
LIBRERIA DE LUCA
Via Riccitelli, 6

BASILICATA

◇ **MATERA**
LIBRERIA MONTEMURRO
Via delle Beccherie, 69
GULLIVER LIBRERIE
Via del Corso, 32

◇ **POTENZA**
LIBRERIA PAGGI ROSA
Via Pretoria

CALABRIA

◇ **CATANZARO**
LIBRERIA NISTICÒ
Via A. Daniele, 27

◇ **COSENZA**
LIBRERIA DOMUS
Via Monte Santo, 70/A

◇ **PALMI**
LIBRERIA IL TEMPERINO
Via Roma, 31

◇ **REGGIO CALABRIA**
LIBRERIA L'UFFICIO
Via B. Buozzi, 23/A/B/C

◇ **VIBO VALENTIA**
LIBRERIA AZZURRA
Corso V. Emanuele III

CAMPANIA

◇ **ANGRI**
CARTOLIBRERIA AMATO
Via dei Goti, 11

◇ **AVELLINO**
LIBRERIA GUIDA 3
Via Vasto, 15
LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI
Via Matteotti, 30-32
CARTOLIBRERIA CESA
Via G. Nappi, 47

◇ **BENEVENTO**
LIBRERIA LA GIUDIZIARIA
Via F. Paga, 11
LIBRERIA MASONE
Viale Rettori, 71

◇ **CASERTA**
LIBRERIA GUIDA 3
Via Caduti sul Lavoro, 29-33

◇ **CASTELLAMMARE DI STABIA**
LINEA SCUOLA
Via Raiola, 69/D

◇ **CAVA DEI TIRRENI**
LIBRERIA RONDINELLA
Corso Umberto I, 253

◇ **ISCHIA PORTO**
LIBRERIA GUIDA 3
Via Sogliuzzo

◇ **NAPOLI**
LIBRERIA LEGISLATIVA MAJOLO
Via Caravita, 30
LIBRERIA GUIDA 1
Via Portalba, 20-23
LIBRERIA L'ATENEO
Viale Augusto, 168-170
LIBRERIA GUIDA 2
Via Merliani, 118
LIBRERIA I.B.S.
Salita del Casale, 18

◇ **NOCERA INFERIORE**
LIBRERIA LEGISLATIVA CRISCUOLO
Via Fava, 51;

◇ **NOLA**
LIBRERIA EDITRICE LA RICERCA
Via Fonseca, 59

◇ **POLLA**
CARTOLIBRERIA GM
Via Crispi

◇ **SALERNO**
LIBRERIA GUIDA
Corso Garibaldi, 142

EMILIA-ROMAGNA

◇ **BOLOGNA**
LIBRERIA GIURIDICA CERUTI
Piazza Tribunali, 5/F
LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI
Via Castiglione, 1/C
GIURIDICA EDINFORM
Via delle Scuole, 38

◇ **CARPI**
LIBRERIA BULGARELLI
Corso S. Cabassi, 15

◇ **CESENA**
LIBRERIA BETTINI
Via Vescovado, 5

◇ **FERRARA**
LIBRERIA PASELLO
Via Canonica, 16-18

◇ **FORLÌ**
LIBRERIA CAPPELLI
Via Lazzaretto, 51
LIBRERIA MODERNA
Corso A. Diaz, 12

◇ **MODENA**
LIBRERIA GOLIARDICA
Via Berengario, 60

◇ **PARMA**
LIBRERIA PIROLA PARMA
Via Farini, 34/D

◇ **PIACENZA**
NUOVA TIPOGRAFIA DEL MAINO
Via Quattro Novembre, 160

◇ **RAVENNA**
LIBRERIA GIURIDICA DI FERMANI MAURIZIO
Via Corrado Ricci, 12

◇ **REGGIO EMILIA**
LIBRERIA MODERNA
Via Farini, 1/M

◇ **RIMINI**
LIBRERIA DEL PROFESSIONISTA
Via XXII Giugno, 3

FRIULI-VENEZIA GIULIA

◇ **GORIZIA**
CARTOLIBRERIA ANTONINI
Via Mazzini, 16

◇ **PORDENONE**
LIBRERIA MINERVA
Piazzale XX Settembre, 22/A

◇ **TRIESTE**
LIBRERIA TERGESTE
Piazza Borsa, 15 (gall. Tergesteo)

◇ **UDINE**
LIBRERIA BENEDETTI
Via Mercatovecchio, 13
LIBRERIA TARANTOLA
Via Vittorio Veneto, 20

LAZIO

◇ **FROSINONE**
LIBRERIA EDICOLA CARINCI
Piazza Madonna della Neve, s.n.c.

◇ **LATINA**
LIBRERIA GIURIDICA LA FORENSE
Viale dello Statuto, 28-30

◇ **RIETI**
LIBRERIA LA CENTRALE
Piazza V. Emanuele, 8

◇ **ROMA**
LIBRERIA ECONOMICO GIURIDICA
Via S. Maria Maggiore, 121
LIBRERIA DE MIRANDA
Viale G. Cesare, 51/E-F-G
LIBRERIA EDITALIA
Via dei Prefetti, 16 (Piazza del Parlamento)
LIBRERIA LAURUS ROBUFFO
Via San Martino della Battaglia, 35
LIBRERIA L'UNIVERSITARIA
Viale Ippocrate, 99
LIBRERIA IL TRITONE
Via Tritone, 61/A
LIBRERIA MEDICHINI
Via Marcantonio Colonna, 68-70
LA CONTABILE
Via Tuscolana, 1027

◇ **SORA**
LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI
Via Abruzzo, 4

◇ **TIVOLI**
LIBRERIA MANNELLI
Viale Mannelli, 10

◇ **VITERBO**
LIBRERIA ''AR''
Palazzo Uffici Finanziari - Loc. Pietrare
LIBRERIA DE SANTIS
Via Venezia Giulia, 5

LIGURIA

◇ **CHIAVARI**
CARTOLERIA GIORGINI
Piazza N.S. dell'Orto, 37-38

◇ **GENOVA**
LIBRERIA GIURIDICA DI A. TERENGHI & DARIO CERIOLI
Galleria E. Martino, 9

◇ **IMPERIA**
LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI - DI VIALE
Viale Matteotti, 43/A-45

LOMBARDIA

◇ **BERGAMO**
LIBRERIA LORENZELLI
Via G. D'Alzano, 5

◇ **BRESCIA**
LIBRERIA QUERINIANA
Via Trieste, 13

◇ **BRESSO**
LIBRERIA CORRIDONI
Via Corridoni, 11

◇ **BUSTO ARSIZIO**
CARTOLIBRERIA CENTRALE BORAGNO
Via Milano, 4

◇ **COMO**
LIBRERIA GIURIDICA BERNASCONI
Via Mentana, 15

◇ **GALLARATE**
LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI
Via Pulicelli, 1 (ang. p. risorgimento)
LIBRERIA TOP OFFICE
Via Torino, 8

◇ **LECCO**
LIBRERIA PIROLA - DI LAZZARINI
Corso Mart. Liberazione, 100/A

◇ **LIPOMO**
EDITRICE CESARE NANI
Via Statale Briantea, 79

◇ **LODI**
LA LIBRERIA S.a.s.
Via Defendente, 32

◇ **MANTOVA**
LIBRERIA ADAMO DI PELLEGRINI
Corso Umberto I, 32

◇ **MILANO**
LIBRERIA CONCESSIONARIA IPZS-CALABRESE
Galleria V. Emanuele II, 13-15
FOROBONAPARTE S.r.l.
Foro Bonaparte, 53

◇ **MONZA**
LIBRERIA DELL'ARENGARIO
Via Mapelli, 4

◇ **PAVIA**
LIBRERIA GALASSIA
Corso Mazzini, 28

◇ **SONDRIO**
LIBRERIA MAC
Via Caimi, 14

◇ **VARESE**
LIBRERIA PIROLA - DI MITRANO
Via Albuzzi, 8

Segue: **LIBRERIE CONCESSIONARIE PRESSO LE QUALI È IN VENDITA LA GAZZETTA UFFICIALE**

MARCHE

◇ **ANCONA**
LIBRERIA FOGOLA
Piazza Cavour, 4-5-6
◇ **ASCOLI PICENO**
LIBRERIA PROSPERI
Largo Crivelli, 8
◇ **MACERATA**
LIBRERIA UNIVERSITARIA
Via Don Minzoni, 6
◇ **PESARO**
LIBRERIA PROFESSIONALE MARCHIGIANA
Via Mameli, 34
◇ **S. BENEDETTO DEL TRONTO**
LA BIBLIOFILA
Via Ugo Bassi, 38

MOLISE

◇ **CAMPOBASSO**
LIBRERIA GIURIDICA DI.E.M.
Via Capriglione, 42-44
CENTRO LIBRARIO MOLISANO
Viale Manzoni, 81-83

PIEMONTE

◇ **ALBA**
CASA EDITRICE I.C.A.P.
Via Vittorio Emanuele, 19
◇ **ALESSANDRIA**
LIBRERIA INTERNAZIONALE BERTOLOTTI
Corso Roma, 122
◇ **BIELLA**
LIBRERIA GIOVANNACCI
Via Italia, 14
◇ **CUNEO**
CASA EDITRICE ICAP
Piazza dei Galimberti, 10
◇ **NOVARA**
EDIZIONI PIROLA E MODULISTICA
Via Costa, 32
◇ **TORINO**
CARTIERE MILIANI FABRIANO
Via Cavour, 17
◇ **VERBANIA**
LIBRERIA MARGAROLI
Corso Mameli, 55 - Intra
◇ **VERCELLI**
CARTOLIBRERIA COPPO
Via Galileo Ferraris, 70

PUGLIA

◇ **ALTAMURA**
LIBRERIA JOLLY CART
Corso V. Emanuele, 16
◇ **BARI**
CARTOLIBRERIA QUINTILIANO
Via Arcidiacono Giovanni, 9
LIBRERIA PALOMAR
Via P. Amedeo, 176/B
LIBRERIA LATERZA GIUSEPPE & FIGLI
Via Sparano, 134
LIBRERIA FRATELLI LATERZA
Via Crisanzio, 16
◇ **BRINDISI**
LIBRERIA PIAZZO
Corso Garibaldi, 38/A
◇ **CERIGNOLA**
LIBRERIA VASCIAVEO
Via Gubbio, 14
◇ **FOGGIA**
LIBRERIA PATIERNO
Via Dante, 21
◇ **LECCE**
LIBRERIA LECCE SPAZIO VIVO
Via Palmieri, 30
◇ **MANFREDONIA**
LIBRERIA IL PAPIRO
Corso Manfredi, 126
◇ **MOLFETTA**
LIBRERIA IL GHIGNO
Via Campanella, 24
◇ **TARANTO**
LIBRERIA FUMAROLA
Corso Italia, 229

SARDEGNA

◇ **CAGLIARI**
LIBRERIA F.LLI DESSÌ
Corso V. Emanuele, 30-32
◇ **ORISTANO**
LIBRERIA CANU
Corso Umberto I, 19
◇ **SASSARI**
LIBRERIA MESSAGGERIE SARDE
Piazza Castello, 11
LIBRERIA AKA
Via Roma, 42

SICILIA

◇ **ACIREALE**
LIBRERIA S.G.C. ESSEGICI S.a.s.
Via Caronda, 8-10
CARTOLIBRERIA BONANNO
Via Vittorio Emanuele, 194
◇ **AGRIGENTO**
TUTTO SHOPPING
Via Panoramica dei Templi, 17
◇ **CALTANISSETTA**
LIBRERIA SCIASCIA
Corso Umberto I, 111
◇ **CASTELVETRANO**
CARTOLIBRERIA MAROTTA & CALIA
Via Q. Sella, 106-108
◇ **CATANIA**
LIBRERIA LA PAGLIA
Via Etnea, 393
LIBRERIA ESSEGICI
Via F. Riso, 56
LIBRERIA RIOLO FRANCESCA
Via Vittorio Emanuele, 137
◇ **GIARRE**
LIBRERIA LA SENORITA
Corso Italia, 132-134
◇ **MESSINA**
LIBRERIA PIROLA MESSINA
Corso Cavour, 55
◇ **PALERMO**
LIBRERIA S.F. FLACCOVIO
Via Ruggero Settimo, 37
LIBRERIA FORENSE
Via Maqueda, 185
LIBRERIA S.F. FLACCOVIO
Piazza V. E. Orlando, 15-19
LIBRERIA MERCURIO LI.CA.M.
Piazza S. G. Bosco, 3
LIBRERIA DARIO FLACCOVIO
Viale Ausonia, 70
LIBRERIA CICALA INGUAGGIATO
Via Villaermosa, 28
LIBRERIA SCHOOL SERVICE
Via Galletti, 225
◇ **S. GIOVANNI LA PUNTA**
LIBRERIA DI LORENZO
Via Roma, 259
◇ **SIRACUSA**
LA LIBRERIA DI VALVO E SPADA
Piazza Euripide, 22
◇ **TRAPANI**
LIBRERIA LO BUE
Via Cascio Cortese, 8
LIBRERIA GIURIDICA DI SAFINA
Corso Italia, 81

TOSCANA

◇ **AREZZO**
LIBRERIA PELLEGRINI
Via Cavour, 42
◇ **FIRENZE**
LIBRERIA PIROLA «già Etruria»
Via Cavour, 46/R
LIBRERIA MARZOCCO
Via de' Martelli, 22/R
LIBRERIA ALFANI
Via Alfani, 84-86/R
◇ **GROSSETO**
NUOVA LIBRERIA
Via Mille, 6/A
◇ **LIVORNO**
LIBRERIA AMEDEO NUOVA
Corso Amedeo, 23-27
LIBRERIA IL PENTAFOGLIO
Via Fiorenza, 4/B
◇ **LUCCA**
LIBRERIA BARONI ADRI
Via S. Paolino, 45-47
LIBRERIA SESTANTE
Via Montanara, 37
◇ **MASSA**
LIBRERIA IL MAGGIOLINO
Via Europa, 19
◇ **PISA**
LIBRERIA VALLERINI
Via dei Mille, 13
◇ **PISTOIA**
LIBRERIA UNIVERSITARIA TURELLI
Via Macallè, 37
◇ **PRATO**
LIBRERIA GORI
Via Ricasoli, 25
◇ **SIENA**
LIBRERIA TICCI
Via delle Terme, 5-7
◇ **VIAREGGIO**
LIBRERIA IL MAGGIOLINO
Via Puccini, 38

TRENTINO-ALTO ADIGE

◇ **TRENTO**
LIBRERIA DISERTORI
Via Diaz, 11

UMBRIA

◇ **FOLIGNO**
LIBRERIA LUNA
Via Gramsci, 41
◇ **PERUGIA**
LIBRERIA SIMONELLI
Corso Vannucci, 82
LIBRERIA LA FONTANA
Via Sicilia, 53
◇ **TERNI**
LIBRERIA ALTEROCCA
Corso Tacito, 29

VENETO

◇ **BELLUNO**
LIBRERIA CAMPDEL
Piazza Martiri, 27/D
◇ **CONEGLIANO**
LIBRERIA CANOVA
Via Cavour, 6/B
◇ **PADOVA**
LIBRERIA DIEGO VALERI
Via Roma, 114
◇ **ROVIGO**
CARTOLIBRERIA PAVANELLO
Piazza V. Emanuele, 2
◇ **TREVISO**
CARTOLIBRERIA CANOVA
Via Calmaggiore, 31
◇ **VENEZIA**
CENTRO DIFFUSIONE PRODOTTI
EDITORIALI I.P.Z.S.
S. Marco 1893/B - Campo S. Fantin
◇ **VERONA**
LIBRERIA L.E.G.I.S.
Via Adigetto, 43
LIBRERIA GROSSO GHELFI BARBATO
Via G. Carducci, 44
LIBRERIA GIURIDICA EDITRICE
Via Costa, 5
◇ **VICENZA**
LIBRERIA GALLA 1880
Corso Palladio, 11

MODALITÀ PER LA VENDITA

La «Gazzetta Ufficiale» e tutte le altre pubblicazioni ufficiali sono in vendita al pubblico:
— presso l'Agenzia dell'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato in ROMA: piazza G. Verdi, 10;
— presso le Librerie concessionarie indicate nelle pagine precedenti.

Le richieste per corrispondenza devono essere inviate all'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato - Direzione Marketing e Commerciale - Piazza G. Verdi, 10 - 00100 Roma, versando l'importo, maggiorato delle spese di spedizione, a mezzo del c/c postale **n. 16716029.** Le inserzioni, come da norme riportate nella testata della parte seconda, si ricevono con pagamento anticipato, presso le agenzie in Roma e presso le librerie concessionarie.

PREZZI E CONDIZIONI DI ABBONAMENTO - 2000

Gli abbonamenti annuali hanno decorrenza dal 1º gennaio e termine al 31 dicembre 2000
i semestrali dal 1º gennaio al 30 giugno 2000 e dal 1º luglio al 31 dicembre 2000

PARTE PRIMA - SERIE GENERALE E SERIE SPECIALI
Ogni tipo di abbonamento comprende gli indici mensili

Tipo A - Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari:
- annuale ..... **L. 508.000**
- semestrale ..... **L. 289.000**

Tipo A1 - Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi i supplementi ordinari contenenti i provvedimenti legislativi:
- annuale ..... **L. 416.000**
- semestrale ..... **L. 231.000**

Tipo A2 - Abbonamento ai supplementi ordinari contenenti i provvedimenti non legislativi:
- annuale ..... **L. 115.500**
- semestrale ..... **L. 69.000**

Tipo B - Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti dei giudizi davanti alla Corte costituzionale:
- annuale ..... **L. 107.000**
- semestrale ..... **L. 70.000**

Tipo C - Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti delle Comunità europee:
- annuale ..... **L. 273.000**
- semestrale ..... **L. 150.000**

Tipo D - Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata alle leggi ed ai regolamenti regionali:
- annuale ..... **L. 106.000**
- semestrale ..... **L. 68.000**

Tipo E - Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata ai concorsi indetti dallo Stato e dalle altre pubbliche amministrazioni:
- annuale ..... **L. 267.000**
- semestrale ..... **L. 145.000**

Tipo F - *Completo.* Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi i supplementi ordinari contenenti i provvedimenti legislativi e non legislativi ed ai fascicoli delle quattro serie speciali (ex tipo F):
- annuale ..... **L. 1.097.000**
- semestrale ..... **L. 593.000**

Tipo F1 - Abbonamento ai fascicoli della serie generale inclusi i supplementi ordinari contenenti i provvedimenti legislativi ed ai fascicoli delle quattro serie speciali (escluso il tipo A2):
- annuale ..... **L. 982.000**
- semestrale ..... **L. 520.000**

Integrando con la somma di **L. 150.000** *il versamento relativo al tipo di abbonamento della* Gazzetta Ufficiale - *parte prima - prescelto, si riceverà anche l'Indice repertorio annuale cronologico per materie 1999.*

Prezzo di vendita di un fascicolo separato della *serie generale*	**L.**	**1.500**
Prezzo di vendita di un fascicolo separato delle *serie speciali I, II e III*, ogni 16 pagine o frazione	**L.**	**1.500**
Prezzo di vendita di un fascicolo della *IV serie speciale «Concorsi ed esami»*	**L.**	**2.800**
Prezzo di vendita di un fascicolo *indici mensili*, ogni 16 pagine o frazione	**L.**	**1.500**
Supplementi ordinari per la vendita a fascicoli separati, ogni 16 pagine o frazione	**L.**	**1.500**
Supplementi straordinari per la vendita a fascicoli, ogni 16 pagine o frazione	**L.**	**1.500**

Supplemento straordinario «Bollettino delle estrazioni»

Abbonamento annuale	**L.**	**162.000**
Prezzo di vendita di un fascicolo, ogni 16 pagine o frazione	**L.**	**1.500**

Supplemento straordinario «Conto riassuntivo del Tesoro»

Abbonamento annuale	**L.**	**105.000**
Prezzo di vendita di un fascicolo separato	**L.**	**8.000**

Gazzetta Ufficiale su MICROFICHES - 2000
(Serie generale - Supplementi ordinari - Serie speciali)

Abbonamento annuo (52 spedizioni raccomandate settimanali)	**L.**	**1.300.000**
Vendita singola: ogni microfiches contiene fino a 96 pagine di Gazzetta Ufficiale	**L.**	**1.500**
Contributo spese per imballaggio e spedizione raccomandata (da 1 a 10 microfiches)	**L.**	**4.000**

N.B. — Per l'estero i suddetti prezzi sono aumentati del 30%.

PARTE SECONDA - INSERZIONI

Abbonamento annuale	**L.**	**474.000**
Abbonamento semestrale	**L.**	**283.000**
Prezzo di vendita di un fascicolo, ogni 16 pagine o frazione	**L.**	**1.550**

I prezzi di vendita, in abbonamento ed a fascicoli separati, per l'estero, *nonché quelli di vendita dei fascicoli delle* annate arretrate, *compresi i fascicoli dei supplementi ordinari e straordinari, sono* raddoppiati.

L'importo degli abbonamenti deve essere versato sul c/c postale **n. 16716029** intestato all'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato. L'invio dei fascicoli disguidati, che devono essere richiesti entro 30 giorni dalla data di pubblicazione, è subordinato alla trasmissione dei dati riportati sulla relativa fascetta di abbonamento.

Per informazioni, prenotazioni o reclami attinenti agli abbonamenti oppure alla vendita della *Gazzetta Ufficiale* bisogna rivolgersi direttamente all'Amministrazione, presso l'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato - Piazza G. Verdi, 10 - 00100 ROMA

Ufficio abbonamenti	Vendita pubblicazioni	Ufficio inserzioni	Numero verde
☎ 06 85082149/85082221	☎ 06 85082150/85082276	☎ 06 85082146/85082189	☎ 800-864035

* 4 1 1 2 5 0 0 4 5 0 0 0 *

L. 25.000